



# 5 முதலாளிகளின் கடுகு

விமர்சனங்கள்

ஜோதி



# 5 முதலாளிகளின் கதை - விமர்சனங்கள்

## தொகுப்பு - ஜோதிஜி

அட்டைப்படம் : த.சீனிவாசன் - [tshrinivasan@gmail.com](mailto:tshrinivasan@gmail.com)

மின்னுலாக்கம் : சீ.ராஜேஸ்வரி - [sraji.me@gmail.com](mailto:sraji.me@gmail.com)

வெளியீடு : [FreeTamilEbooks.com](http://FreeTamilEbooks.com)

உரிமை : CC-BY-SA

உரிமை - கிரியேட்டிவ் காமன்ஸ். எல்லாரும் படிக்கலாம், பகிரலாம்.



கல்லில், பனை ஓலையில், கல்வெட்டில் தமிழ் வளர்ந்தது. இன்று கணினித் தமிழாக வளர்ந்து நிற்கின்றது. 2009 முதல் கடந்த பத்தாண்டுகளாக நான் இணையத்தில் செயல்படுகிறேன். நான் தமிழ் ஆங்கிலம் என்று முறைப்படியான தட்டெழுத்துப் பயிற்சி பெற்றவன். என்னால் மிகவேகமாக தமிழில் ஆங்கிலத்தில் டைப் அடிக்க முடியும். ஆனால் நான் அடிக்கும் வேகத்தில் வந்து விழும் சந்திப் பிழைகள், ஒற்றுப் பிழைகள், வார்த்தைப் பிழைகளை இவர் உருவாக்கிய மென்பொருள் தான் திருத்தித் தருகின்றது. இதனைத்தான் நான் தொடர்ந்து பயன்படுத்தி வருகிறேன். இவர் உருவாக்கிய மென்பொருள் செயல்படாத பட்சத்தில் நான் எழுதுவதையே நிறுத்தி விடுவேன்.

நீச்சல்காரன் என்ற ராஜாராமன் அவர்களுக்கு இந்தப் புத்தகத்தைச் சமர்ப்பிக்கின்றேன்.

<http://www.neechalkaran.com/>

<http://vaani.neechalkaran.com/>

<http://dev.neechalkaran.com/p/index.html#.XefLRYMzaM8>



## நண்பர்களுக்கு வணக்கம்

நான் ஏற்கனவே உங்களுக்கு அறிமுகமானவன் தான். தம்பி சீனிவாசன் என்னை இந்தத் தளத்தில் அறிமுகப்படுத்தி பத்தாண்டுகள் முடிந்து விட்டது. சீனிவாசன் தான் வலைபதிவில் இருந்து என்னை மின்னூல் உலகத்திற்கு மாற்றி எனக்கு மற்றொரு அங்கீகாரம் கிடைக்கக் காரணமாக இருந்தார். நன்றி.

உங்களுடன் பேச சில வார்த்தைகள் என்னிடம் உண்டு.

உங்கள் அனைவருக்கும் தெரிந்த அமேசான் தளத்தில் பென் டீ பப்ளீஷ் தமிழ் 2019 என்றொரு போட்டி தமிழ் இணையத்தில் செயல்படுவர்களுக்கு இப்போது நடத்துகின்றது. இதில் நெடுங்கதை பிரிவில் நான் கலந்துள்ளேன். 5 முதலாளிகளின் கதை என்றொரு மின்னூலை இந்தப் போட்டிக்காக எழுதி நானும் கலந்துள்ளேன். கடந்த ஒரு மாதத்தில் வலைபதிவு மற்றும் முகநூல் நண்பர்களின் ஆதரவு பெருவாரியாக எனக்குக் கிடைத்துள்ளது.

இந்தப் போட்டிக்கான கடைசி தேதி 15 டிசம்பர் 2019.

விற்பனை மற்றும் அமேசான் தளத்தில் வந்துள்ள அதிகமான விமர்சனங்களின் அடிப்படையில் ஒவ்வொரு பிரிவிலும் ஐந்து புத்தகங்களை அமேசான் நிர்வாகம் தேர்ந்தெடுக்கும். அதன் பிறகு அந்தப் புத்தகங்கள் நடுவர் பார்வைக்குச் செல்லும். அதிலிருந்து மூன்று புத்தகங்களை நடுவர்கள் தேர்ந்தெடுப்பார்கள். தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட மூன்று மின்னூலுக்கு அமேசான் பரிசு வழங்குகின்றார்கள்.

உங்கள் ஆதரவு எனக்குத் தேவை.

நீங்கள் கணினி பயன்படுத்துபவராக இருந்தால் கணினியில் அமேசான் கிண்டில் செயலியை நிறுவி அதன் மூலம் படிக்க முடியும்.

உங்களிடம் ஆன்ட்ராய் அலைபேசி இருந்தால் அதில் கிண்டில் செயலி நிறுவி அதன் மூலம் படிக்க முடியும்.

கிண்டில் கருவி இருந்தால் அதன் மூலம் படிக்க முடியும்.

இதன் விலை ரூபாய் 59.

இந்தப் போட்டியில் ஏதோவொரு விலை வைத்தாக வேண்டும் என்பதால் இந்த விலையை வைத்துள்ளேன். உங்களிடம் கிண்டில் அன்லிமிட் இருந்தால் நீங்கள் இலவசமாகப் படிக்க முடியும்.

உங்களின் மகத்தான ஆதரவைத் தருவீர்கள் என்று நம்பிக்கையுடன் காத்திருக்கிறேன்.

இதில் இதுவரையிலும் வந்துள்ள அனைவரின் விமர்சனங்களையும் தந்துள்ளேன். நீங்களே முடிவு செய்து கொள்ள முடியும். கட்டாயம் உங்களின் ஆதரவு எனக்குக் கிடைக்கும் என்ற நம்பிக்கை எனக்குண்டு.

இந்த இணைப்பில் வழியாக நீங்கள் புத்தகத்தைப் பெற முடியும்.

5 முதலாளிகளின் கதை (திருப்பூர் கதைகள் Book 15) (Tamil Edition) by Jothi G ஜ...

[https://www.amazon.in/dp/B07ZXJQH4T/ref=cm\\_sw\\_r\\_tw\\_dp\\_U\\_x\\_O1q5Db6C38QXT](https://www.amazon.in/dp/B07ZXJQH4T/ref=cm_sw_r_tw_dp_U_x_O1q5Db6C38QXT) via @amazonIN

உங்கள் விமர்சனங்களை எளிய ஆங்கிலத்தில் அமேசான் தளத்தில் எழுதிவைத்தால் அது எனக்கு உதவியாக இருக்கும்.

நன்றியும் அன்பும்.

ஜோதிஜி

03.12.2019

இந்தியாவிற்குள்

[https://www.amazon.in/.../ref=cm\\_sw\\_r\\_wa\\_awdb\\_t1\\_wmQVDbKH6SV2...](https://www.amazon.in/.../ref=cm_sw_r_wa_awdb_t1_wmQVDbKH6SV2...)



இந்தியாவிற்கு வெளியே

[https://www.amazon.com/%E0%AE%AE%E0%AF%81%E0%.../.../ref=sr\\_1\\_2...](https://www.amazon.com/%E0%AE%AE%E0%AF%81%E0%.../.../ref=sr_1_2...)



## உள்ளே... ..

1. பாலாஜி மணி.....	7
2. சரவண குமார்.....	8
3. த. சீனிவாசன்.....	9
4. மணி ஜி.....	10
5. Kalayarassy Pandiyan.....	11
6. Dharmar Dharmarr.....	12
7. Ramachandra Krishnamoorthy.....	13
8. நிகழ்காலத்தில் சிவா.....	14
9. J P Josephine Baba.....	16
10. Sriram Narayanan.....	17
11. கிரி.....	18
12. Malainaadaan Jaani.....	21
13. Kovai Neram.....	22
14. Chellamuthu Kuppusamy.....	23
15. Jose H Jose.....	24
16. RS Prabu.....	26
17. Chakkravarthy Mariappan.....	29
18. Dvaipayana.....	31
19. எஸ்.சம்பத்.....	32
20. கரந்தை ஜெயக்குமார்.....	34
21. Karthik Lakshmi Narasimman.....	37



## 1. பாலாஜி மணி

அற்புதமான எழுத்து நடை.

திருப்பூர் நகரம், ஆடை தொழிற்சாலைகள், அலுவலகங்கள், மனித மனங்கள் என இண்டு இடுக்கு மூலை முடுக்கு, அடி ஆழம் வரை சென்று படித்து வந்த உணர்வைப் பெற முடிகிறது.

தொழில் முனைவோர் என்பது மிக சாதாரணமான சொல்லாக இருக்கலாம். ஆனால் அந்தத் தொழில்முனைவோர், எப்படித் தொழில் அதிபர்களாகவும், தொழில் சாம்ராஜ்யங்களை உருவாக்குபவர்களாகவும் வளர்கிறார்கள்., அப்படி வளர இருட்டிலும் வெளிச்சத்திலும் எத்தனை ஆயிரம் ஜோடி கைகள் ஓய்வு ஒழிச்சலின்றி உழைக்க வேண்டியிருக்கிறது என்பதைப் பட்டவர்த்தனமாகக் காட்டப்பட்டிருக்கிறது.

ஒழுக்கக் கேடு தொழில் முனைவோரை எந்த ஏற்றத்திலிருந்து, அதள பாதாளத்திற்குத் தள்ளுகிறது என்பதை

ஸ்திரீலோலனாக இருந்த குமார் என்ற முதலாளி மூலமாகவும்., ஒர்பாலின சேர்க்கையாளனாக இருந்த மற்றொரு முதலாளி மூலமாகவும் கூறப்படுகிறது.

மற்றொரு முதலாளியானவர்,

காண்டராக்டர் மற்றும் தொழிலாளர்களுக்கு பண விவகாரங்களில் ஏமாற்று பேர்வழியாகவும், லாபம் மட்டுமே நோக்கமாகக் கொண்டவராகவும் கூறப்படுகிறார்.

அப்படியே, அனைத்து நற்குணங்கள் கொண்ட முதலாளியாக வந்தவரும்,

30 லட்சம் முதல் போட்டு, தொழில் ஆரம்பித்து வளர்ந்து வரும் வேளையில் அமெரிக்க லிபிய உலக அரசியலின் ஆக்கிரமிப்புகளால் நட்டம் அடைந்தார்.

ஐந்தாவதாக, ஒரு முதலாளி. அவர் அதிகம் ரிஸ்க் எடுக்காதவர். நாணயமாகத் தொழில் செய்பவர்.

70 கோடி வரை வரவு செலவு செய்பவர்.

அனைவரையும் மதிப்பவர்.

இப்படித் தான் பணிபுரிந்த ஐந்து முதலாளிகளைப் பற்றியும் அவர்களுடனான அனுபவங்களையும், மிக நயமாகவும் ஆனால் அழுத்தமாகவும் பதிவிட்டுள்ளார், இந்நூலை எழுதியவரான திரு.ஜோதிஜி.

100 பக்கங்களால் ஆன புத்தகம், அப்படி என்பதற்குள் முடிந்துவிட்டது. ஆனால் அதன் தாக்கமும் பிரமிப்பும் நம்மைத் திரும்பத் திரும்ப திருப்பூரையே சுற்றி வர வைக்கிறது.

இந்நூலைப் பரிந்துரைத்தமைக்கு நன்றி, Raja Kesavan !!!



## 2. சரவண குமார்

ஜோதிஜி திருப்பூர் அவர்கள் எழுதிய "5 முதலாளிகளின் கதை" வாசித்தேன்.

RS Prabu என்னும் வலைத்தள நண்பர் மூலம் இவருடைய பதிவுகளைப் பார்த்து இவரையும் வலைத்தள நண்பராக்கிக் கொண்டேன்.

வழக்கமாக வாசிக்கும் பழக்கம் எனக்குக் கிடையாது. ஆனால் இந்தப் புத்தகத்தை ஒரே மூச்சில் வாசித்து விட்டேன். Narration எளிதாக வாசிக்கும்படி இருந்தது.

சுருக்கமான விமர்சனம்:

*This book takes you on a quick tour to Thirupur. Gives a cocktail shot about the Good Bad Ugly and also Beauty of both the textile business environment in Thirupur as well as about the people involved in it.*

திருப்பூரின் ஆயத்த ஆடை வணிகத்தின் சூழ்நிலைகள் மற்றும் மக்களைப் பற்றிய நல்லவை, கெட்டவை, அசிங்கங்கள் மற்றும் அழகு பற்றிய ஒரு அவியல் படைப்பு.

Good Bad Ugly என்பதுடன் Beauty என்பதையும் சேர்த்ததன் காரணம் - திருப்பூர் பலப்பல மக்களுக்கு வாழ்வளித்த ஊர். வாழ்க்கை வாழ வாய்ப்பு அவசியம். வாய்ப்பு வழங்கிய வழங்கும் ஊர்.

தேனி மாவட்டத்தைச் சேர்ந்த நான் அங்கிருந்து பல குடும்பங்கள் திருப்பூர் சென்று நிமிர்ந்து நிற்பதைக் கேட்டிருக்கிறேன். உறவினர்களும் அங்கே உண்டு. ஆனால் அங்கே சென்றது ஒரே முறை மட்டுமே - திருப்பூர் மின் மயானத்தில் "ஜென்மம் நிறைந்தது சென்றவர் வாழ்க..." அனுபவிக்க. ஒரே நாள் என்றாலும் எனக்கும் திருப்பூரில் வாழ்க்கைப் பாடம் கிடைத்தது.

ஆனால் அந்த ஆயத்த ஆடை உலகத்தைப் பற்றி பெரிய அளவில் புரிதல் இல்லை. இந்தப் புத்தகம் வாசித்தபின் அது வந்துவிட்டது.

கற்பனை பாவம் கொஞ்சம் மிகுதி என்பதால் வாசிக்க வாசிக்க ஆசிரியரின் பின்னே நின்று பார்த்ததைப் போல ஒரு பிம்பம் தோன்றுகிறது, விஜயாவின் தோற்றம் உள்பட- மிகை அல்ல ☹

5 days 4 nights trip என்று விளம்பரங்கள் வரும் - அது போலத் திருப்பூரின் சந்து பொந்து இண்டு இடுக்குகளில் இரண்டு மணி நேரத்தில் ஒரு சுற்று கூட்டிச் செல்கிறது கதை!

இத்தனை சுருக்கத்தில் இதற்கு மேல் சொல்ல வாய்ப்பில்லை.

விருமாண்டி படம் கதாபாத்திரங்கள் ஒவ்வொருவரது கோணத்திலும் சொல்லப்பட்டிருக்கும். அது போல இது திருப்பூர் பற்றிய ஜோதிஜி அவர்களின் கோணம். பல விஷயங்கள் விடுபட்டும் போயிருக்கலாம். சொல்லப்பட்டது வரையில் மிகை குறைந்த ஒரு நேர்மை தெரிகிறது.

மொத்தத்தில் சொல்ல வேண்டுமானால் திருப்பூர் பணியன் அணியும் மக்கள் இதை ஒருமுறையேனும் வாசிக்க வேண்டும்.

என்னளவில் மறுபடி வாசிப்பை ஆரம்பிக்க இது ஒரு தூண்டுகோல். நன்றி



### 3. த. சீனிவாசன்

சிறுவயது முதலே எனக்கு என் வயது தோழர்களை விட சில வயது மூத்தவர்களே அதிகம் நட்பானவர்கள். அவர்கள் சொல்லும் அனுபவக் கதைகளே என்னை அதிகம் செதுக்கியவை. கல்விக் காலங்களில், டியூஷன், பள்ளி, கல்லூரி நேரம் போக அதிகமாய் அங்கு இருந்தது அவர்களுடன் பொது விஷயங்களைப் பேசுவதற்கே. வேலைக்குப் போன பின்னும் எனக்கு அமைந்த மேனேஜர்கள், டேமேஜர்களாக இல்லாமல் அண்ணன்களாகவே அமைந்தனர்.

பணியிடங்களை விட, மைதானங்களிலும், மலையேற்றங்களிலும், சுற்றுலாக்களிலும் அவர்களிடம் கற்றவையே மிக அதிகம். பெரும்பாலும் அவர்கள் சொல்பவை சுயபுராணங்களே. நீண்ட, தனிமையான தருணங்களில் மட்டுமே, மனதின் அடிவாரத்திலிருந்து வைரங்களை வெட்டி எடுத்துத் தருவர். தோல்விகள், உறவுகள், வெற்றிகள், இனிய தருணங்கள் என மனித வாழ்வின் பல முகங்களைக் காட்டி, என்னைப் பண்படுத்தியுள்ளனர்.

இதே பணியைச் சிலர் எழுத்து வழியாகவும் செய்கின்றனர். தனது அனுபவங்களையும், கருத்துகளையும், சறுக்கல்களையும், கற்றல்களையும் ஒளிவு மறைவுமின்றி, தனியான தருணங்களில் மனமொத்தவர்களிடம் பகிர்வது சுலபம்.

ஆனால் அவற்றை இணையவெளியில் எழுதி பொதுவில் வைப்பது ஜோதிஜி திருப்பூர் அவர்களுக்கு எளிதில் சாத்தியமாகிறது.

கணநேர வாசிப்பு இன்பம் தரும் சமூகவலைத்தள அலையடிக்கும் இக்காலத்திலும், சற்றே நீண்ட வலைப்பதிவுகள் தொடர்ந்து எழுதும் ஒரு சிலரில் இவரும் ஒருவர். தமிழக வரலாறு, அரசியல் கட்டுரைகள் தாண்டி சுய வரலாற்றையும் தொடர்ந்து எழுதுகிறார். ஒரு ரிமோட் அண்ணனாகத்தான் எனக்கு எப்போதும் தோன்றுகிறார்.

பல பேர்களோடு பழகினாலும் எனக்கு அனுபவங்களைப் பகிர்வோ, அசைபோடவோ, பிறரது அனுபவங்களையும், பல கதைகளையும் பேசுவோ நேரம் வாய்ப்பதில்லை. அக்குறையை இவரது எழுத்துகள் போக்குகின்றன.

அண்ணன் சமீபத்தில் வெளியிட்டுள்ள 5 முதலாளிகளின் கதை மின்னூல், அவரது அனுபவக் குறிப்புகளே. திருப்பூரின் வளர்ச்சியை, அதன் உள்ளே இருந்து ஒரு காரணியாக, வாழ்ந்து வருபவர். அவர் கண்ட ஐந்து முதலாளிகளை நமக்கு அறிமுகம் செய்கிறார். மண்ணாசை, பொன்னாசை, பெண்ணாசை இவற்றிற்கு அடிமையானால் என்னவாகும் என்பதை தனக்கே உரிய பாணியில் சொல்லிச் செல்கிறார்.

இது போன்ற அனுபவக் கதைகளுக்குக் கதைமாந்தர்களின் பெயர் முக்கியமில்லை. அவர்களின் பழக்கங்கள், செயல்களே முக்கியம். அவ்வாறே பெரிதும் பெயர்கள் இன்றி, நம் அருகில் அமர்ந்து, குளக்கரையிலோ, கோயில் மண்டபத்திலோ, மலையேற்றத்திலோ, உடன் அமர்ந்து கதை சொல்வது போலவே சொல்லிச் செல்கிறார்.

வாழ்க்கை எனும் பெரிய பரமபதம் விளையாட்டில், நற்குணங்கள் எனும் சிறிய ஏணிகளையும், மண்ணாசை-பெண்ணாசை-பொன்னாசை எனும் பெரிய பாம்புகளையும், வளர்த்துக் கொண்டு போகும் முதலாளிகள், வெல்வது எப்படி? பெரிய பலூனை உடைக்க ஒரு சிறு ஊசியும், ஒரு கப்பலை மூழ்கடிக்க ஒரு சிறு துளையும் போதும் என்பதை, தான் பணிபுரிந்த முதலாளிகளின் கதைகள் வழியே சொல்கிறார்.

ஆர்எஸ் பிரபு RS Prabu அவர்கள் எழுதியது போல, அண்ணன் மேலாண்மை நூல்களாக எழுதினால், பாடப்புத்தகங்கள் ஆகவே வைக்கலாம். தொழில்முனைவோர் அனைவரும் ஜோதிஜி நூல்களை ஒரு முறை படித்து விடுவது பல்வேறு அபாயங்களிலிருந்து அவர்களைக் காத்திடும். தொடர்ந்து எழுதி சமூகத்தை அடுத்த கட்டத்திற்கு நகர்த்தும் முன்னேராக விளங்கி வர வேண்டுதல்களும், வாழ்த்துக்களும்.

மின்னூல் இங்கே வாங்கலாம் -

<https://www.amazon.in/gp/product/B07ZXJQH4T>



## 4. மணி ஜி

பத்து வருடங்களுக்கு மேலாக வலைத்தளத்தில் எழுதி வருபவர். ஜோதிஜி திருப்பூர்..  
காரைக்குடியிலிருந்து டாலர் சிட்டிக்குத் தொழில் நிமித்தம் போனார். சாதாரண வேலையில் தொடங்கி  
இன்று ஒரு முதலாளியாக உயர்ந்திருக்கிறார். அந்த அனுபவங்களை மின் நூலாக எழுதி  
வெளியிட்டிருக்கிறார். அனுபவம் என்றாலும் ஆவணத்தன்மை இல்லாமல் நாவல் போல்  
விறுவிறுப்பாகவே போகிறது. அதுவும் அவர் பணியாற்றிய முதலாளிகளின் கேரக்டர்கள் அட்டகாசம்..  
திருப்பூரின்

வணிகத்தன்மை ,பின்னலாடை உற்பத்தி ,மார்க்கெட்டிங் ,ஏற்றுமதி என்று சகலத்தையும் பிரித்து  
மேய்ந்திருக்கிறார் என்றே சொல்வேன். வாழ்த்துக்கள் ஜோதிஜி

வளர்ந்து வரும் தொழில் முனைவோர் அவசியம் வாசிக்க வேண்டிய பைபிள் இந்த நூல்

பி.கு

வெறும் கையால் முழம். வாயால் வடை . கூடப் பழகினவன் ,சொந்த பந்தம் இப்படி  
எவனாயிருந்தாலும் ஈரத்துணி போட்டுக் கழுத்தறுக்கும் டுபாக்கூர் தொழிலதிபர்கள் ..இதைப்  
படித்தாலும் புத்தி வராது.. எனவே இந்த நூலை வாசிக்கும் நேரத்தில் இன்னும் எவன் குடியைக்  
கெடுக்கலாம் என்று குடும்பத்துடன் ஆலோசிக்கவும்



## 5. Kalayarassy Pandiyan

ஜோதிஜி திருப்பூர் அவர்கள் எழுதி அமேசான் கிண்டிலில் வெளியிட்டுள்ள 'ஐந்து முதலாளிகளின் கதை,'யை நேற்றிரவு வாங்கி வாசித்தேன்.

திருப்பூர் ஆயத்த ஆடை முதலாளிகளின் கதையைப் பேசும் புத்தகமிது. இந்நூலின் ஆசிரியர் திருப்பூர் ஆடை நிறுவனங்களில் கடந்த 27 ஆண்டுகளாகப் பணிபுரிந்த அனுபவம் பெற்றவர். இவர் ஆடைகளை அளவு பார்த்துப் பிரிக்கும் சாதாரணப் பணியில் சேர்ந்து, கடுமையான உழைப்பின் மூலம், படிப்படியாக பொது மேலாளர் பதவி வரை உயர்ந்தவர்.

தொழிற் துறையில் பணியாற்றிய அனுபவங்கள் மூலம், தாம் பெற்ற படிப்பினைகளையும், வாழ்வியல் உண்மைகளையும் தொகுத்து நூலாக்கித் தந்துள்ளார். புதிதாகத் தொழில் துவங்க விரும்பும் இளைய தலைமுறைக்கு, மிகவும் பயனுள்ள நூல். அனுபவம் தானே சிறந்த ஆசான்!

“உங்கள் தலைமுறைகளைத் தொழில் முனைவோராக மாற்றுங்கள்; மாற உதவுங்கள்; அப்படியொரு எண்ணம் உருவானால், இந்த நூலுக்குக் கிடைத்த அங்கீகாரமாகக் கருதுவேன்,” என்று முடிவுரையில் கூறியுள்ளார். அவர் உயர்ந்த எண்ணம் ஈடேற வாழ்த்துகள்!

1980 ல் திருப்பூரில் பின்னலாடை வர்த்தகம் செழிக்கத் துவங்கியது முதல் தற்காலம் வரை, அங்கு ஏற்பட்டுள்ள மாற்றங்களைச் சுவைப்பட விவரித்துள்ளார். தொழில் நகரமான திருப்பூர் வரலாற்றை ஆவணப்படுத்தும் முதல் முயற்சி இது.

“தொடக்கத்தில் உள்ளூர் கிராம மக்கள் வேலை செய்தனர்; ஆனால் இன்று தமிழினம் சாராயத்துக்கு அடிமையாக, வட மாநிலத்தவர் பெரும்பான்மையாக வேலை செய்கின்றார்கள்; மாதந்தோறும் 20000 பேர் வடக்கிலிருந்து வருகிறார்கள்! 5 லட்சம் தொழிலாளர்கள் வாழும் ஊரில் ஒரு ஈளஸ்ஜ் மருத்துவமனை கூட இல்லை; சாயக் கழிவுகளை நொய்யல் ஆற்றில் விட்டு அதனை நஞ்சாக்கிப் பாழ்படுத்திவிட்டு, தற்போது பயன்படாத ஆழ்துளைக் கிணறுகளின் மூலம் பூமியினுள்ளே அனுப்புகிறார்கள்” போன்றவை அதிர்ச்சியளிக்கும் செய்திகள்.

வாசிக்க எளிதான ஆற்றொழுக்கான நடை. ஒரே மூச்சில் வாசித்து முடித்துவிட்டேன்.

அமேசான் போட்டியில் வெற்றி பெற நூல் ஆசிரியருக்கு வாழ்த்துகளும், முன்கூட்டிய பாராட்டுகளும்!



## 6. Dharmar Dharmarr

தோழர் ஜோதிஜி திருப்பூர் அவர்களின்

5 முதலாளிகளின் கதை நேற்று படிக்கும் வாய்ப்பு கிடைத்தது.

தன்னுடைய அனுபவத்தையும் அவரின் திருப்பூர் வாழ்க்கை போராட்டத்தையும் நயம்பட எழுதியுள்ளார். அத்துடன் திருப்பூரின் வளர்ச்சியும் அதன் வீழ்ச்சியும் பற்றிய விபரங்களும் உண்டு.

திருப்பூரில் இருக்கும் அல்லது இருந்த நபர்களுக்கு இந்த யதார்த்தம் ஆச்சரியத்தைக் கொடுத்திருக்காது ஆனால் இன்னும் நிறைய உண்மைகளை எழுதியிருக்கலாம் என்றே தோன்றும்.

அனைத்தும் அரசியல் என்பது தான் நிஜம். சாராயக்கடை வருமானமும், GST வருமானமும் இல்லையென்றால் இந்த மத்திய, மாநில அரசுகள் திருப்பூர் பனியன் கம்பெனிகள் போல நொடிந்து போய் திவாலாகி இருக்கும் ...

திருப்பூரின் பிரம்மாண்டமான வளர்ச்சிக்குத் தனிநபர்களின் பாத்திரம் மிகக்குறைவு அது போல பனியன் கம்பெனிகளிலும் தனிநபரின் உழைப்பால் வளர்ச்சியைச் சாத்தியப்படுத்த முடியாது என்பதையும் ஆனால் தனிநபர்களின் போக்கிரித்தனத்தால், உழைப்பு சோம்பேறிகளின் ஏமாற்றுத்தனத்தால் கம்பெனிகள் அழிந்துவருவதையும் தன்னுடைய எழுத்தில் உணர்த்தியுள்ளார்.

சிலவரிகளைப் படித்த போது கொஞ்சம் நெருடலாகவே இருந்தது செக்கிங், கைமடி, டெய்லர், அலுவலக உதவியாளர்களாக வரும் விஜயாக்கள் சோரம் போவது அவர்களின் பாலியல் தேவைக்கு அல்ல தங்கள் குடும்பத்தின் வறுமையைப் போக்க உழைக்க வந்த இடத்தில் கொடுக்கும் ஆணாதிக்க வக்கிரத்திற்காகத் தான்.

2019 ல் திருப்பூர் எப்படித்தான் உள்ளது?

இதில் தோழர் இன்றைய நிலைமைகளில் 10% தான் கூறி இருக்கிறார் தற்காப்பு நிலை என்று தோன்றுகிறது.

முடிவில் வள்ளுவர் கூறிய, "முயற்சி தன் மெய் வருத்தக் கூலி தரும்" என்பதைக் கூறி முடித்துள்ளார்.

இதையும் தாண்டி எனக்குத் தோன்றியது மார்க்ஸ் கூறியபடி \*உலக தொழிலாளர்களே ஒன்று சேருங்கள் .....\*

என்பது போல

சிறு முதலாளிகளே ஒன்று சேருங்கள் அப்போது தான் நாம் போண்டியாகாமல் தொழில் செய்ய முடியும் \* என்பது தான்.

வாய்ப்பிருக்கும் தோழர்கள் இப்புத்தகத்தைப் படியுங்கள்.



## 7. Ramachandra Krishnamoorthy

வாழ்க்கையில் வெற்றியடைய விரும்பாதவர் யார்? ஆனால் முதலில் வெற்றி என்றால் என்ன? பெரும் பணம் சேர்ப்பதா? அப்படி என்றால் எந்த அளவு பணம் இருந்தால் வெற்றியாளன் என்று சொல்லலாம்? பணம் சேர்ப்பது என்றால் அதனை எப்படி வேண்டுமானாலும் சேர்க்கலாமா? இல்லை புகழோடு இருப்பதா? பலருக்குத் தேர்ந்தவராக இருப்பதா? இதுதான் வெற்றி என்று ஏதாவது அளவுகோல் உள்ளதா?

வெற்றிபெற்ற ஆணுக்குப் பின் பெண் இருக்கிறாளோ இல்லையோ என்பது எனக்குத் தெரியாது. ஆனால் வெற்றிபெற்ற ஒவ்வொரு ஆணுக்குப் பின்னாலும் வெற்றியைத் தக்கவைக்காத பலர் இருப்பார்கள் என்பது உண்மை.

ஒரு நிறுவனம் வீழ்ச்சி அடைவது என்பது திறமையற்றவர்களால் ஒருபோதும் நடப்பதில்லை, ஏனென்றால் திறமையற்றவர்கள் அப்படியான முடிவுகளை எடுக்கும் இடத்திற்கு வர முடியாது. ஆனால் வெற்றி பெற்று அதனால் ஏற்படும் மமதை, தான் செய்வது எல்லாமே சரியாகத்தான் இருக்கும் என்ற தவறுதலான கருத்து, அதனால் மற்றவர்கள் கூறும் அறிவுரையை ஏற்காத மனப்போக்கு, பெண், புகழ், பதவி, அங்கீகாரம் என்ற போதைகளில் பாதை மாறுவது இதுதான் பல நிறுவனங்கள் வீழ்வதற்குக் காரணிகளாக இருக்க முடியும்.

படிப்பு முடித்துவிட்டு செட்டிநாட்டிலிருந்து கிளம்பி திருப்பூருக்கு வந்து சேர்ந்து அநேகமாக முப்பதாண்டுகளுக்கு அங்கேயே பல நிறுவனங்களில் பணியாற்றிய அனுபவம் ஜோதிக்கு. அடிமட்டத்தில் தொடங்கி நிறுவனத்தின் தலைமைப் பொறுப்பு வரை வளர்ந்து இன்று சுயமாகத் தொழில் செய்யும் வாழ்க்கையில் தான் கடந்துவந்த தொழில் நிறுவனங்கள் அதன் உரிமையாளர்கள் பற்றிய ஒரு குறுக்கு வெட்டு தோற்றம் இந்த நூல். அவருக்கே உரித்தான பழகிய களம், அதனால் அடித்து ஆடி இருக்கிறார்.

தில்லுமுல்லு படத்தில் ரஜினி பேசும் வசனம் ஒன்று உண்டு " நான் ஒரே ஒரு பொய்யைத்தான் சொன்னேன், அதுதான் தாய் பொய், அதன் பிறகு அதுவே குட்டி போட்டுக் குட்டி போட்டு இதனைப் பொய்கள் ஆகிவிட்டன" என்பார். அதேதான் வாழ்க்கையும் பெருவாரியான மனிதர்கள் ஒரே ஒரு தவறைதான் செய்கிறார்கள், ஆனால் அதன் பிறகு அது மீளவே முடியாத ஒருவழிப் பாதையாக மாறி விடுகிறது.

எது சரி எது தவறு என்று மக்களுக்குத் தெரியாதா என்ன? தெரியும்தான், தெரிந்தே தெரியும் தவறுகள்தான். சீட்டுக்கட்டு போலீஸ் சாம்ராஜ்யங்கள் சரிந்து விடுகின்றன. சும்மாவா சொன்னான் தீதும் நன்றும் பிறந்தர வாரா என்று.

இந்தப் புத்தகத்தில் வரும் முதலாளிகளையும், அவர்களோடு உள்ள ஆட்களையும் நாமும் நம் வாழ்க்கையில் கடக்காமல் வந்து இருக்கவே முடியாது. சில நேரங்களில் நாமே அவர்களாகக்கூட இருந்து இருப்போம். அதனாலேயே படிப்பவர்கள் தங்களை இந்தப் புத்தகத்தில் கண்டடைவது மிக எளிது.

சமகால வாழ்க்கையைப் பதிவு செய்வது என்பது ஒன்று. ஆனால் ஜோதிஜி அதனைத் தாண்டி, திருப்பூருக்கே உண்டான ஏதாவது ஒரு முக்கியமான சிக்கலை மையப்படுத்தியோ அல்லது திருப்பூர் தொழிலதிபர்கள், தொழிலாளிகள், சார்பு நிறுவனங்கள் இவற்றிலிருந்து உலகம் கற்றுக்கொள்ள வேண்டிய ஏதாவது ஒரு பாடத்தைப் பற்றியோ எழுத வேண்டும் என்பதை எனது வேண்டுகோளாக வைக்கிறேன்.

நல்ல முயற்சி நண்பரே, புத்தகம் நன்றாக வந்துள்ளது.

வாழ்த்துகள்



## 8. நிகழ்காலத்தில் சிவா

ஜோதிஜின் புதிய புத்தகமான 5 முதலாளிகளின் கதை, amazon pen to publish 2019 Tamil competition போட்டியில் பங்கெடுப்பதற்காகவே எழுதப்பட்டிருந்தது. Kindle E-book ஆக மட்டுமே வெளியாகி இருப்பதால் முதன்முறையாய் Kindle for Pc மூலம் வாசிக்க வேண்டியதாகிவிட்டது.

ஒரு முதலாளி, தனது வெற்றிக்கான வாய்ப்பினை, ஒவ்வொரு நிகழ்விலும் எப்படிக்கண்டுபிடித்து, அதனைத் தன் முன்னேற்றத்திற்குப் பயன்படுத்திக்கொள்கிறார் என்கிற, தன் குணத்தையே அனுபவமாக எழுதி இருக்கிறார். இந்தப்புத்தகம் அவரது பலவருடத் தொழில் அனுபவங்களின் காரணமாக, அடுத்த தலைமுறைக்குச் சிறந்த வழிகாட்டியாய் பயன்படும் என்பதில் ஐயமில்லை.

அடுத்த தலைமுறை என்பது நடுத்தர மக்களான குடிசைச் சமூகம் என்று ஜோதியினால் வர்ணிக்கப்பட்ட, நம் இக்கால இளம் சிறுதொழில் முனைவோர் என்பதாகக் கொண்டால், இப்புத்தகம் அவர்களுக்காகவே எழுதப்பட்டிருக்கிறது.

இரவு என்ற ஒன்று இருப்பதால்தான் பகலைப்பற்றியும், ஒளியைப் பற்றியும், அதன் தேவையைப் பற்றியும் பேச நேரிடுகிறது. ஒளியின் அவசியத்திற்கு, இரவைப் பற்றிப் பேசியே ஆகவேண்டும். ஆனால் உலகம் நம்மை எதிர்மறையாளன் என்றே முத்திரை குத்தும். பாதையில் உள்ள பள்ளங்களைப் பற்றிப் பேசுவது, இலக்கினை நோக்கிய பயணம் வெற்றியாக முடிய வேண்டும் என்ற அடங்கவொண்ணா ஆர்வம் மட்டுமே காரணம். ஜோதிஜியின் எழுத்துகளில் இதைக் காண்கிறேன்.

இன்றைய காலகட்டம், வாழ்க்கை என்பது பணம் சார்ந்து, சற்று கடினமாக மாறிவிட்ட சூழலிலும் கூட, சொந்த உழைப்பினால் சேர்த்த முதலீடு இல்லாமல், எதாவது பரம்பரை அல்லது தாய்தந்தையின் சொத்தினை விற்றுவரும் பணம், அல்லது யாரிடமோ மிகைப்படுத்திக் கூறி, முதலீட்டினை கவர்ந்து ஆரம்பிக்கப்படும் தொழில்கள் எனத் புதியன துவங்கப்படும் காலமாக மாறிவிட்டது.

அதேசமயம், ஏற்கனவே அந்தந்தத் துறையில் இருப்பவர்கள் தங்கள் நிறுவனத்தை மேம்படுத்தி, புதிய இயந்திரங்கள், புதிய கட்டமைப்பு என்று ஆரம்பித்தாலும் பழையதுக்கு மாற்று அல்லது நிர்வாக வசதிக்காக ஒருங்கிணைத்தல் என்றே மாற்றங்களைச் செய்து கொண்டும் இருக்கின்றனர். இது மற்றவர்கள் பார்வையில் அசுர வளர்ச்சி என்பதாகவே தோன்றுகிறது.

இத்தகைய இன்றைய சூழலில், புதிய தொழில்முனைவோரை வரவேற்று, நீங்கள் நூலுக்குள் செல்லும்போது, ஆரம்பிக்கவேண்டிய இடம் கடைசி அத்தியாயம். அதை, முதலில் ஒருமுறை படித்துவிட்டு, பின்னர் நூலை முதலிலிருந்து படிக்க ஆரம்பியுங்கள். இப்போது கடைசி அத்தியாயம் மூலம் ஜோதிஜி திருப்பூர் பனியன் தொழிலின் மீதும், புதிய தொழில் முனைவோர்களின் மீதும் கொண்டுள்ள அக்கறை எளிதில் விளங்கும்.

சுமார் இருபது முப்பது வருடங்களுக்கு முன் இருந்த திருப்பூரை நூல் கண்முன்னே நிறுத்திவிடுகிறது. பணியிடங்களில் காமம் என்பது இப்போது சற்று நாகரீகமடைந்து பணியிடத்திற்கு வெளியே என்பதாக வரவேற்கத்தகுந்த மாற்றம் நிகழ்ந்துவிட்டது. காரணம் Buyer ரின் விதிமுறைகள் பின்பற்றுவதற்காகவும், நிர்வாகக் காரணங்களுக்காகவும் எல்லா இடங்களிலும் Camera மாட்டி இருப்பது, முக்கிய மாற்றம்.

தொழில் நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் Buyer ரின் விதிமுறைகள், அதற்கான ஆடை உற்பத்திச் சூழல், இன்ன பிற வசதிகள் நிறைவேற்றுவது என்பது வேப்பங்காயாக இறந்தகாலம் நூலில் சொல்லப்பட்டிருக்கிறது. தற்போதோ, வசதிகளை விரும்பி ஏற்படுத்தி, Buyer வருவாரா என்று காத்திருக்கும் காலமாக மாறிவிட்ட சூழலில், புதிய தொழில் முனைவோர், தன்னை எப்படியெல்லாம் தயார்ப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும் என்பதற்கான வழிகாட்டியாக இந்நூல் அமைந்திருக்கிறது.

எப்படியெல்லாம் இருக்கக்கூடாது என்பதை, பகலை, ஒளியைச் சொல்வதற்காக இரவினைப்பற்றி விளக்குவதுபோன்று சொல்லியிருக்கிறார். இந்த, தவிர்க்கப்பட வேண்டிய மனப்பான்மை, குணங்கள் என்பவை, பனியன் தொழிலுக்கு மட்டுமானதல்ல, எந்தத் தொழிலானாலும் பொருந்தும்.



கூடவே, நாம் தொழில் செய்ய இறங்கும் களமான திருப்பூர், திடீரென வளர்ந்த நகரம். திட்டமிடப்பட்டு வளர்ந்ததல்ல. அதற்குச் சற்றும் குறையாத நம் அரசுகள், தொழிலுக்குச் செய்து கொடுக்கும் வசதிகள். அதைக் கேட்டு வாங்கும் அமைப்புகளுக்குள் கட்சிகள் புகுந்துகொண்டு ஒற்றுமையின்றி குரல் ஒங்கி ஒலிக்காவண்ணம் பார்த்துக் கொள்கின்றன.

இதையெல்லாம் மீறி தொழிலின் வளர்ச்சிக்கான நடைமுறைகள், குறிப்பாக ஏமாற்றும் பையர்களிடம் பணம் வசூலிப்பதற்கான வழிகாட்டுதல்கள், எச்சரிக்கைகள் என இளம் தலைமுறையினரின் பாய்ச்சல்கள்தான் திருப்பூர் மீண்டும் முன்னெவிட உத்வேகத்தோடு எழும் என்ற நம்பிக்கையை, நமக்கு மிச்சம் வைக்கின்றது.

திருப்பூரின் தொழிலில், அப்படியே தொடர்கிற இரண்டாம் தலைமுறையினர் மிகக்குறைவு. ஆனால் புதிய தலைமுறையினர் வருகை அதிகம். அவர்களின் வெற்றி சதவீதம் அதிகரிக்கவேண்டும் என்ற அக்கறையை மட்டுமே, இந்த நூலில் நான் பார்க்கிறேன். வாழ்க்கையில் முன்னேறத் துடிக்கும் ஒவ்வொருவருக்கும், எந்தவடிவிலேனும் இந்த நூல் உதவும் என்பது உறுதி.



## 9. J P Josephine Baba

இன்று நண்பர் ஜோதிஜியின் புத்தகத்தை வாசித்து முடித்தேன்.

புனைவு, கற்பனை கவிதை கதை எழுத்தின் மத்தியில் சமூகத்தின் வளர்ச்சிக்கு முதுகெலும்பாக இருக்கும் வியாபாரம், தொழில் சார்ந்து இயங்கும் மனிதர்களின் வாழ்க்கையை எழுதியிருப்பது மிகவும் பாராட்டுதலுக்குரியது.

நாம் அணியும் உடை அதில் பொருத்தியிருக்கும் பொத்தான்,, அளவு லேபல் , தைய்ப்பவர்கள், பெட்டியில் அடுக்குபவர்கள் என மனிதர்களின் அயராத உழைப்பு , துயர் மிகு வாழ்க்கை எல்லாம் ஒரு திரைப்படத்தில் காண்பது போல இருந்தது.

முதலாளிகளின் குணாதிசயங்கள் அவர்கள் வெற்றியைப் பாதிப்பதும் அறம் சார்ந்து இயங்கும் தொழிலதிபர்கள் எனப் பல வகையான முதலாளிகள் அவர்கள் நடவடிக்கைகள் வியாபாரத்தை எவ்வகையில் உயரத்திலும் அதல பாதாளத்திலும் தள்ளுகிறது எனக் காணலாம்.

நான்கு பேருக்கு வேலை கொடுக்க வேண்டும் தானும் தொழில் முகவராக வேண்டும் என விரும்பும் இளம் தலைமுறை வாசிக்க வேண்டிய புத்தகம்.

இன்டெர்நெட் இல்லாத காலம் துவங்கி தற்கால ஜிஎஸ்டி காலம் வரை விவரித்துள்ளார்.

ஒரு தொழில் சார்ந்து இயங்குபவராக இருந்தாலும்

திருப்பூரிலுள்ள இயற்கை பிரச்சனை தொழிலாளிகளுக்குக் கிடைக்க வேண்டிய குடியிருப்பு மருத்துவ வசதி இன்மை, மக்களின் தரமற்ற வாழ்க்கை சூழலைக்குறித்தும் குறிப்பிட்டுள்ளார்.

ஒரே நாளில் தங்கு தடையின்றி சுவாரசியமாக வாசிக்க வைத்த புத்தகம். வாழ்த்துக்கள் நண்பரே.



## 10. Sriram Narayanan

நண்பர் ஜோதிஜி திருப்பூர் அமேசான் பென் டு பப்ளிஷ் போட்டிக்காக எழுதிய புத்தகம். நான் ஆன்லைனில் படித்த முதல் புத்தகம். இதுவே என் முதல் புத்தக விமர்சனமும் கூட. என் விமர்சனம் மாதிரி இல்லாமல் புத்தகம் அருமையா இருக்கிறது. நண்பர்கள் அனைவரும் டவுன்லோட் பண்ணி, படிங்க, மறக்காமல் 5 ஸ்டார் ரிவ்யூவும் தந்துடுங்க.

வேகம், வேகம் & வேகம் - ஜோதிஜியின் இப்புத்தகத்தை மூன்றே வார்த்தைகளில் விவரிக்கச் சொன்னாலும் ஒரே வார்த்தையை மூன்று முறை உபயோகித்து விவரிப்பேன். இதுதான் எனக்கு கிண்டிலில் முதல் புத்தகம். காகிதப் புத்தகத்தின் காதலனான எனக்கு கம்ப்யூட்டரில் படிப்பது பரிச்சயமில்லை. நண்பர் ஜோதிஜியின் புத்தகமாச்சேன்னு படிக்க ஆரம்பித்தேன், ஒரே மூச்சில் படித்தும் முடித்தேன். வேகமே இதன் மிகப்பெரிய பலம், பலவீனம் என்றும் சொல்லலாம் - ஒரு சில இடங்களில் இன்னும் கொஞ்சம் நேரம் எடுத்து விவரித்திருக்கலாமோ என்று எண்ண வைக்கிறது.

ஜோதிஜியின் திருப்பூர் வாழ்க்கை ஒரு Manufacturing Exporting Full Life Cycle வாழ்க்கை - அடிமட்டத்திலிருந்து ஆரம்பித்து ஒரு யூனிட் முதலாளி ஆகும் வரை அவர் அனைத்தையும் செய்திருக்கிறார் - அதை இப்புத்தகத்தின் வாயிலாக நம் கண் முன்னே கொண்டு வந்து நிறுத்தியிருக்கிறார். இப்பயணத்தில் இவரை இயக்கிய / இவர் இயக்கிய ஐந்து முதலாளிகள் பற்றியும், அவர்களின் குணாதிசயங்கள் பற்றியும் ஜோதிஜி அழகாக எழுதியுள்ளார்.

முழுக்க முழுக்க இவரும் 5 முதலாளிகளுடன் பயணப்பட்டிருப்பதால் “5 முதலாளிகளும் நானும்” என்று கூடப் பெயரிட்டிருக்கலாம்



## 11. கிரி

திருப்பூரைச் சேர்ந்த வலைப்பதிவர் (Blogger) ஜோதிஜியை பற்றிப் பலருக்குத் தெரிந்து இருக்கும்.

இத்தளத்தை Blog சாராத பொது வாசகர்கள் தான் அதிகம் படிக்கிறார்கள் என்பதாலே இந்த அறிமுகம், மற்றபடி வலைத்தளத்தைத் தொடரும் அனைவருக்கும் ஜோதிஜியைத் தெரியும்.

ஏராளமான புத்தகங்கள் சரமாரியாக எழுதித்தள்ளுவார். அதாவது ஒரு கட்டுரை எழுதுகின்ற மாதிரி ஒரு புத்தகத்தையே எழுதி விடுவார். எப்படிடா இத்தனையை எழுதித் தள்ளுறாரு! நம்மால் ஒரு புத்தகத்தையே எழுத முடியலையே என்று நினைப்பேன்.

சிலருக்குத் தெரிந்து இருக்கலாம், தற்போது 'Amazon Kindle', எழுத்தாளர்களுக்கான புத்தகப் போட்டியை அறிவித்துள்ளது, பரிசு ஐந்து லட்சம்!

புத்தகம் கூட எழுதி விடலாம் ஆனால், போட்டிக்கான விதிமுறைகளில் உள்ள ஓட்டைகளை மீறிப் பிரபலம் இல்லாத திறமையானவர் வெற்றி பெறுவது கடினம்.

இப்போட்டிக்காக நண்பர் ஜோதிஜி எழுதிய புத்தகமே -> 5 முதலாளிகளின் கதை.

புத்தகத்தின் சுருக்கம் என்னவென்றால், 1992 ல் திருப்பூருக்கு வரும் ஜோதிஜி, பின்னலாடை துறையில் எவ்வாறு தனது பாதையை, பல்வேறு வகையான மக்களை, பிரச்சினைகளைக் கடந்து, தொழில்நுணுக்கங்களைக் கற்றுக்கொண்டு எப்படி முன்னேறி வந்தார் என்பதே!

உங்களுக்குத் திருப்பூர் பின்னலாடை பற்றிய தகவல்கள் பற்றி எதுவுமே தெரியாது என்றாலும், இப்புத்தகத்தைப் படித்தால் பல விஷயங்களைத் தெரிந்து கொள்ள முடியும். ஓ! இவ்வளவோ விஷயம் இருக்கா! என்று வியப்படையலாம்.

புதிதாக அதுவும் இளம்வயதில், அனுபவம் இல்லாமல் ஒரு துறைக்கு வரும் போது ஏற்படும் இன்னல்கள், ஏமாற்றங்கள், பலரின் ஒடுக்குதல்கள், விமர்சனங்கள், அவமானங்கள் என்று ஒரு சராசரி நபர் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சனைகளை விளக்கமாகக் கூறியுள்ளார்.

நானும் 21 வயதிலேயே பணிக்கு வந்து விட்டதால் (நான் கல்லூரி செல்லவில்லை) இவரது அனுபவங்களை என்னால் முழுக்க உணர முடிந்தது.

இன்னொன்று, என்னுடைய பெரியப்பா மகனும், இதே பின்னலாடை துறையில் தான் சிறு நிறுவனம் நடத்தி வருகிறார் என்பதால், ஜோதிஜி கூறியதை என்னால் என் அண்ணன் கூறியதோடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்க முடிந்தது.

இதில் உள்ள சில பிரச்சனைகளையும் முன்பே அறிந்து இருக்கிறேன் என்பதால், புத்தகத்தோடு என்னால் பொருந்த முடிந்தது.

பின்னலாடை துறையில் உள்ள பாலியல் தொந்தரவுகளையும் அவற்றைத் தான் எவ்வாறு எதிர்கொண்டேன் என்பதையும் விளக்கமாகவே கூறியுள்ளார். இவற்றை ரொம்ப விளக்கமாகக் கூறாமல், மேலோட்டமாகக் கூறி இருந்தால் சிறப்பாக இருந்து இருக்கும்.

பாலியல் பிரச்சனைகள் எங்கே தான் இல்லை! அனைத்துத் துறைகளிலும் அந்தந்த துறைக்கேற்ப நடந்துகொண்டு தான் உள்ளது. எனவே, என்னதான் மற்ற தகவல்கள் பல இருந்தாலும், படித்து முடித்தவர்களுக்கு மற்றவற்றை விட இவையே மனதில் அழுத்தமாக நிலைத்து நிற்கும்.

அனுபவம் இல்லாமல் தொழிலை ஆரம்பிக்கும் சிலர் துவக்கத்தில் இருந்த வரவேற்பு காரணமாக, சிறு முதலீட்டிலேயே அதிக இலாபத்தைப் போட்டியில்லாததால் பெற்று உள்ளார்கள்.

எளிமையாகப் புரியும் படி கூற வேண்டும் என்றால், முன்பு (90's) 100% க்கு 40% இலாபம் பெற்றால், தற்போது (2019) 5% இலாபம் பெறுவதே சிரமம் என்று கூறுகிறார். உங்களால் தற்போது வித்தியாசத்தை உணர முடியும்.



இதனால் அப்போது கிடைத்த அபரிமிதமான இலாபத்தால் பலர் அதை முறையாகப் பயன்படுத்தாமல், தவறான வழிகளில் பணத்தைச் செலவு செய்து, ஆடம்பரத்துக்குப் பயன்படுத்திச் சில ஆண்டுகளிலேயே நட்டம் அடைந்து காணாமல் போய் இருக்கின்றனர்.

ஜோதிஜி கூற வருவது, எவரொருவர் தன்னுடைய தொழிலில் நேர்மையாகவும், ஒழுக்கத்துடனும், கடுமையான உழைப்புடனும், பேராசைப்படாமல் தொழில் செய்கிறார்களோ அவர்களே நிலைத்து நிற்கிறார்கள் என்பதை ஆணித்தரமாகக் கூறி இருக்கிறார்.

அதற்கு எடுத்துக்காட்டாக இறுதியில் ஒரு தொழிலதிபர் பற்றித் தரவுகளுடன் கூறி இருக்கிறார்.

ஒன்றுமே இல்லாத பின்னலாடை தொழிற்சாலையில் பணிக்குச் சேர்ந்து, ஒவ்வொரு பிரச்சனைகளையும் எப்படிக் களைந்து, முன்னேற்றத்தைக் கொண்டு வந்தார் என்று படிக்கும் போது வியப்பாக இருந்தது.

துவக்கத்திலேயே 10 கோடி பரிமாற்றம் அளவுக்குப் பொறுப்பை ஏற்று இருக்கிறார் என்பது மலைக்க வைத்தது.

ஜோதிஜி கூறும் பின்வரும் வார்த்தைகள் என்னை நிறையக் கவர்ந்தது.

‘ஒருவரிடம் பணி புரிந்தால், சுயப் பாதுகாப்பு என்பது நம்மைச் சுகமாகத்தான் வைத்திருக்கும் ஆனால், நம் எல்லைகள் வரையறைக்குள் இருக்கும். ஆசைகள் நிபந்தனைகளுக்கு உட்பட்டதாக இருக்கும்.

காயம்படக் கூடாது ஆனால், நான் கற்றுக்கொள்ள வேண்டும் என்று இங்கே எதுவுமே இல்லை ஆனால், நாம் சுயமாக ஒன்றைச் செய்யும் போது அளவில்லாத எல்லைகளும், நம்மிடம் உள்ள அனைத்து விதமான திறமைகளையும் வாழ்நாளுக்குள் சோதித்துப் பார்த்து விட முடியும்.

துன்பங்களை மட்டுமல்ல மனித வாழ்க்கையில் எத்தனை வசதிகள் உள்ளது அத்தனையையும் அனுபவித்து விட முடியும். இவற்றையெல்லாம் விட உங்களுக்குக் கிடைக்கும் சுதந்திரமென்பதற்கு விலையே கிடையாது’.

இதனாலேயே எனக்குச் சுய தொழில் செய்பவர்கள் மீது அபரிமிதமான மரியாதை உண்டு. நம்மால் முடியாததைத் தன்னம்பிக்கையுடன் சாதிக்கிறார்கள் என்பதில், பொறாமைப் படக் கூடாது என்பதையும் தாண்டிச் சிறு பொறாமை வருகிறது .

ஜோதிஜியின் இப்புத்தகம் கூறும் மையக்கருத்து என்னவென்றால், ‘கஷ்டப்படாமல் எதுவும் கிடைக்காது, கஷ்டப்படாமல் கிடைக்கிறது என்றைக்குமே நிலைக்காது’ .

புத்தகத்தில் எழுத்துப்பிழைகளும், ஒரே வார்த்தை இரு முறை தொடர்ச்சியாக வருவதும் உள்ளது. அதோடு போட்டிக்குத் திடீர் என்று எழுதி இருப்பதால் (என்று நினைக்கிறேன்), எழுத்தில், சொல்ல வந்த கருத்தில் அவசரம் தெரிகிறது.

இதை வரும் இடைப்பட்ட நாட்களில் திருத்திப் புதுப்பிக்கலாம். ஏனென்றால், அமேசானில் எத்தனை முறை வேண்டும் என்றாலும் எழுதியதை திருத்தி வெளியிடலாம்.

நண்பர் ஜோதிஜி இப்போட்டியில் வெற்றி பெற என் மனமார்ந்த வாழ்த்துகள். இதைப்படிப்பவர்களும் பின்வரும் இணைப்பில் சென்று புத்தகத்தை வாங்கலாம் அல்லது Kindle Unlimited ல் இலவசமாகப் படிக்கலாம்.

Kindle ல் புத்தகம் படிப்பது செமையா இருக்கிறது, என்னுடைய திறன்பேசி பயன்பாடு வெகுவாகக் குறைந்து விட்டது. ஒரு வருடத்தில் படிக்கும் புத்தகங்களின் எண்ணிக்கையை 30 நாட்களிலேயே முடித்து விட்டேன் .

தற்போது கூட ‘Sita – The Warrior of Mithila’ படித்துக்கொண்டு இருக்கிறேன். இப்புத்தக விமர்சனத்தோடு இன்னும் சில பயனுள்ள Kindle தகவல்களையும் கூறுகிறேன், உங்களுக்கு Kindle வாங்கத் தோன்ற வைக்கலாம் .



இப்போட்டி 'ஆங்கிலம் இந்தி தமிழ்' மொழிகளுக்கு மட்டுமே என்பது வியப்பளிக்கிறது. தமிழில் புத்தகம் விற்பனையாவதில்லை என்று பலர் புலம்புகிறார்கள் ஆனால், அமேசான் பிராந்திய மொழிகளுள் தமிழை மட்டும் இணைத்து இருப்பது, தமிழுக்கான வரவேற்பைக் கூறுகிறது.

பலருக்கு Kindle அறிமுகம் இல்லாத இப்போதே இப்படியென்றால், இன்னும் 3 – 5 வருடங்களில் தமிழ் மிக முக்கிய, தவிர்க்க முடியாத இடத்தை Kindle ல் பெற்று இருக்கும். எனவே, எழுதுபவர்கள் அனைவரும் இதில் தற்போது இருந்தே புத்தகம் வெளியிடுவது நல்லது. ஏனென்றால், பின்னர் கூட்டம் அதிகமாகி விடும், தனித்துத் தெரிவது என்பது கடினம், வருடங்கள் எடுக்கும். ஜோதிஜி புத்தகத்தில் கூறியபடி துவக்கத்தில் என்றால் 40% வாய்ப்பு பின்னர் என்றால், 5% தான் வாய்ப்பு .



## 12. Malainaadaan Jaani.

'டாலர் நகரம்' தமிழ் மீடியாவில் முதல் தொடராகவும், வெளியீட்டில் முதலாவதாக வந்த புத்தகம். புத்தகத்தின் ஆசிரியர் 'ஜோதிஜி' யின் முதலாவது புத்தகம். திருப்பூர் பின்னலாடை தொழில் தொடர்பாக விரிவாக எழுதப்பெற்ற முதல் புத்தகம். அது வெளிவந்த 2013 ம் ஆண்டில் சிறந்த புத்தகங்கள் வரிசையில், 'விகடன்' சிறப்புத் தெரிவில் இடம்பெற்றது.

அதன் பின்னால் நிறைய எழுதியுள்ள 'ஜோதிஜி' யின் அன்மைய முயற்சி " 5 முதலாளிகளின் கதை". திருப்பூரும், பின்னலாடைத் தொழிலும், ஜோதிஜி பல வருடங்களாக நீந்தி விளையாடும் நீச்சல் குளம். ஓடி விளையாடும் ஆடுகளம். அந்தக் களத்தில் 5 முதலாளிகள் குறித்த அவரது அனுபவக் குறிப்புக்களைத் தொகுத்திருக்கும் இந்தப் புத்தகம் அவரது 16 வது படைப்பு.

பழக்கமான களம், பரிச்சயமான விடயங்கள். அதுபோதுமே எழுதத் தெரிந்தவனுக்கு. எழுத்தில் சமரசங்கள் வைக்க விரும்பாத எண்ணம் கொண்டவர்கள் நாம். எமக்கு ஜோதிஜியைப் பிடிப்பதற்கான காரணமும் அதுவே. அனுபவ முதிர்ச்சியில், " 5 முதலாளிகள் கதை" யை அதகளப்படுத்தியிருப்பார் என்பதைத் தனியாகச் சொல்லத் தேவையில்லை. ஆனால் RS Prabu வின் இந்தப் பார்வை, அமேசான் தளத்தில், கிண்டில் மின்னூல் பதிப்பாக வெளிவந்திருக்கும் அப் புத்தகத்தை, உங்களையும் வாசிக்கத் தூண்டும். பிரபுவுக்கும், ஜோதிஜிக்குமான வாழ்த்துக்களுடன், 5 முதலாளிகளின் கதை நூல் நயப்பு இங்கே. - 4Tamilmedia Team.



### 13. Kovai Neram

ஐந்து முதலாளிகளின் கதை.

இந்த டிஜிட்டல் லைப்ரரியில் முதன் முதலாய் வாசித்த புத்தகம் ஐந்து முதலாளிகளின் கதை. நமது பக்கத்து ஊரான திருப்பூரைச் சேர்ந்த எழுத்தாளரும், தொழிலதிபருமான திரு ஜோதிஜி திருப்பூர் அவர்கள் எழுதிய ஒரு சுய முன்னேற்ற நூல் என்றும் கூடச் சொல்லலாம். தம் வாழ்வில் கண்டுணர்ந்த அனுபவங்களை அழகாய் பதிய வைத்துள்ளார். புத்தகம் எந்த ஒரு வர்ணனைகளும் இல்லாமல் மிக மிக சுவாரச்யமாகச் செல்கிறது. எந்தச் சாயமும் பூசாத எதார்த்த வரிகளுடன் கொஞ்சம் வேகமாகவே செல்கிறது.

திருப்பூரின் கடந்த கால நிலைமை, தற்போதைய வளர்ச்சி, பனியன் கம்பெனிகளின் திடீர் எழுச்சி, தொழிலாளர் நலன், அவர்களின் வாழ்வாதாரம். வெளிமாநில தொழிலாளர்கள் வருகை, சாயப்பட்டறை வீழ்ச்சி, நொய்யலாற்றின் வீழ்ச்சி அரசாங்கத்தின் கவனிப்பின்மை என அனைத்தையும் போகிற போக்கில் சொல்லிக்கொண்டே போகிறார். அதேபோல் ஒரு நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளை ஆங்கிலக் கலப்பின்றி இயல்பாய், அழகாய் விவரிப்பதற்கும் ஒரு தனித்திறமை வேண்டும். அது இவரிடத்திலே நிறைய இருக்கிறது. வாழ்த்துக்கள் சார்..



## 14. Chellamuthu Kuppusamy.

டாக்டர்கள், பொறியாளர்கள், பொருளாதாரம் பேசுகிறவர்கள், இறையியலாளர்கள், இயற்கை நேசர்கள், அரசியல்வாதிகள், அரைவேக்காடுகள் என எல்லாத்தரப்பினரும் புத்தகம் எழுத வேண்டும்.

ஒவ்வொரு துறையிலும் ஒரு தனித்துவமான வாழ்க்கை உள்ளது. துறை சார்ந்த சிக்கல்கள் உள்ளன. அங்கே நடக்கும் சுவாரசியமான விஷயங்கள் வெளியே இருந்து பார்க்கிறவர்களுக்குத் தெரியாது..

திருப்பூர் எனும் டாலர் கொழிக்கும் ஊரைப் பற்றி வெளியே இருந்து பார்க்கும் நமக்குத் தெரியாமல் போகலாம். வெறும் கையில் முழம் போட்டோர், ரோமத்தைக் கட்டி மலையை இழுத்தோர், வாழ்ந்து கேட்டோர் என எல்லா கேட்டகிரியிலும் திருப்பூரில் நீங்கள் ஆட்களைக் காணலாம்.

திருப்பூர் பிசினஸ் பற்றியும், பொதுவாகவே பிசினஸ் பற்றியும் தெரிந்து கொள்ள நினைப்பவர்கள் ஜோதிஜி எழுதிய இந்த நூலை வாசிக்கலாம்.



## 15. Jose H Jose

குமார் எனும் கோடிகளில் புரண்ட முதலாளி இறுதியில் தன் வாழ்வைத் துவங்கிய இடத்தில் போய் நின்ற கதையைச் சொல்கிறது இப்புத்தகத்தின் முதல் கதை. பெண் பித்துப் பிடித்துத் திரிந்தால் குபேரனும் குப்பைக்குத் தான் செல்வான் என்பதைச் செவுளில் அறைந்து செல்கிறது இக்கதை. அவர் வாழ்வில் புகுந்த ஒரு விஜயா போல் தொழில் நகரங்களில் பல விஜயாக்கள் ஒவ்வொருவர் வாழ்விலும் தென்றலாக வருவர் தீயாக மாறி வாழ்வைப் பொசுக்குவதற்கு.

இது தென்றல் அல்ல தீ என்பதை யார் உணர மறுக்கிறார்களோ அவர்கள் பட்டே திருந்துவார்கள்.

அவர்கள் திருந்தித் திரும்பிப் பார்க்கும் போது தான் சம்பாதித்திருந்த பணம், புகழ், பெயர், சொத்து, குடும்பம், குழந்தைகள், உடல் நலன் அத்தனையும் அவர்களை விட்டு காத தூரம் ஓடியே போயிருக்கும் என்பதைச் சுட்டெரிக்கும் சூரியனாய் விளக்குகிறது இக்கதை.

விஜயா விரித்த வலையில் சிக்காத இருபத்தி மூன்று வயது இளைஞனான ஜோதிஜி அண்ணன் எனக்குச் சீவகசிந்தாமணி காப்பியத்தில் வரும் தனக்கும் குலுக்குமான பேரழகி அந்தம்மா வீணையிடம் சிக்காத சோணகிரியாகவே தெரிந்தார்.

இக்கதை மது, மங்கையிடம் மயங்கினால் என்னாகும் எனும் உளவியலை விளக்குகிறது நமக்கு.

1992 ல் திருப்பூரைப் பற்றியோ ஆடை உற்பத்தி தொழிலைப் பற்றியோ எதுவும் தெரியாமல் உள்நுழைந்தவர் 1997 ஆம் வருடம் திருப்பூரையும், ஆடை உற்பத்தி தொழிலையும் கரைத்துக் குடித்து தன் தகுதியை உயர்த்திக்கொண்டு புரொடெக்சன் மேனேஜர் பதவிக்கு நேர்முகத் தேர்வுக்குச் செல்வதிலிருந்து இரண்டாம் கதை துவங்குகிறது.

தன்னுடைய நேர்முகத் தேர்வின் அறிமுகம் மூலமே தன்னை அடையாளம் கண்டு தன் வேகம் பிடித்துப்போய் வேலைக்குச் சேர்த்தார் அந்த முதலாளி. நல்லவர், நம்பிக்கையானவர், தன்னிடம் விதைத்த நம்பிக்கையை எவ்வகையிலும் கெடுத்துக்கொள்ளாதவர், தன் வேலையில் குறுக்கிடாதவர் எல்லாம் சரி தான் ஆனால் அவர் ஒரு ஓரினச் சேர்க்கையாளர். நல்லதோ கெட்டதோ சில விசயங்களை மனம் ஏற்றுக்கொள்ளாது. மனம் ஒப்பாத இடத்தில் இருக்கப் பிடிக்காது யோசிக்காது முடிவெடுக்கச் செய்து விடும். அப்படி அந்நிறுவனத்தை விட்டு வெளியே வந்துவிடுகிறார் ஆசிரியர்.

ஒரு தொழில் நகரத்தில் தான் எத்தனை விதமான மனிதர்கள், எத்தனை விதமான மனித குணங்கள், முகங்கள்.

மூன்றாம் கதையில் ஜெனரல் மேனேஜர் பதவி தேடி வந்தது, தேனமுதாக இனித்தது. பெரிய பதவி, பெரிய நிறுவனம், தொழில் வாழ்வில் அடுத்த கட்டத்திற்கு நகர்வது, வளர்வது யாருக்குப் பிடிக்காது அப்படி விரும்பிப் போய் மாட்டிக்கொண்டது தான் இந்த மூன்றாம் முதலாளியிடம். 1990 களில் ஜோதிஜி அண்ணனின் கல்லூரி காலங்களில் இன்டியா டுடே பத்திரிக்கையில் திருப்பூர் ஆடை நிறுவனங்களில் முதல் பத்து இடங்களில் இருக்கும் நிறுவன முதலாளிகளுள் ஒருவர் என்பதற்காய் அவர் புகைப்படத்துடன் கூடிய பேட்டி வெளிவந்திருந்தது.

அதை நேர்முகத்தேர்வின் போது அவருடன் சொல்லி மகிழ்ந்தார். ஒரு காலத்தில் தன்னுடைய ஆதர்ஷ நாயகர்களில் ஒருவரான முதலாளியிடம் வேலை செய்யப்போகிறார் அதுவும் அவருக்கு அடுத்த இடத்தில் இருக்கப் போகிறார். அவரிடம் நம்பிக்கை, எதிர்பார்ப்போடு சென்றால் அதற்கு நேர் எதிராய் பணப்பேயாக இருக்கிறார் அவர். எல்லாம் எனக்கு வேண்டும் எனும் பேராசையில் வேலை செய்ய யாருமின்றி நிறுவனம் காத்தாடிக்கொண்டிருந்தது. மெசின்கள் தொட ஆளின்றி தூசி படித்துக் கிடந்தது.

சரிந்து கிடந்த அத்தொழில் நிறுவனத்தைப் புனரமைத்து மீண்டும் இயங்க வைப்பதை ஒரு சவாலாக எடுத்துக்கொண்டு தன் சொந்த முயற்சியால் அந்நிறுவனத்தைக் கட்டி எழுப்பி லாபத்தைக் காட்டினால் அது முதலாளிக்கு பற்றவில்லை. கொடுக்க வேண்டியவர்களுக்குப் பணம் கொடுக்க விருப்பமில்லை. புதிய முதலீடுகளில் பணம் போட மனமில்லை. மனைவி, மகன், மகள் பெயர்களில் சொத்துக்களை வாங்கி குவிக்க ஆசை வாங்கிக்குவித்தார்.



தொழிலாளிகள், காண்ட்ராக்டர்கள், சிறு முதலாளிகள் என அத்தனை பேரையும் ஏய்த்தும் பொய்த்தும் உருவாக்கிய தன்னுடைய தொழில் சாம்ராஜ்யம் என்ன ஆனது? அநியாயமாய் சம்பாதித்த பணம் தங்குமா என்ன? கற்பனையினூடே அல்ல தன் வாழ்வியல் அனுபவத்தினூடே இக்கதையில் விளக்குகிறார் ஆசிரியர்.

பேராசை பெருநஷ்டம் சொல்கிறது இக்கதை.

திருப்பூரில் தன் வீட்டில் வைத்து ஒரு ஞாயிற்றுக்கிழமையில் தேடி வந்த தென்றல், அமெரிக்க அதிபர் ஜார்ஜ் புஷ் வழியாகப் புயலாக மாறியதை தன் புயல் வேக எழுத்து நடையால் நம்மிடம் பகிர்ந்து கொள்கிறார். எங்கோ நடக்கும் நிகழ்வுகள் நம் வாழ்வை எப்படியெல்லாம் பாதிக்கிறது என்பதை இக்கதை மூலம் அறிய முடிந்தது. லிபியாவில் கடாபி வீழ்ந்தது தெரியும்.

ஆடைகளை கன்டெய்னரில் லிபியாவிற்கு அனுப்பிவிட்டு இங்குக் காத்திருந்த ஜோதிஜி அண்ணனைப் போல் எத்தனை பேர் கனவுகள் லட்சியங்கள் வீழ்ந்ததோ யாருக்குத் தெரியும். இவர் எழுதியதால் நமக்குத் தெரிந்தது. தெரியாமல் எத்தனை எத்தனையோ பேர் வீழ்ந்திருக்கக் கூடும் என்பதைச் சொல்கிறது இக்கதை.

விதியின் முன் மதி சில நேரம் மண்டியிடத்தான் செய்கிறது.

"எனக்கு இனி பணம் தேவையில்லை திருப்தி தான் முக்கியம்" இதைச் சொன்ன முதலாளி தான் இந்த ஐந்து முதலாளிகளின் கதைக்கு நாயகன் என்று நான் கருதுகிறேன். போதும் எனும் இடத்திலே லட்சுமி நிரந்தரமாய் குடியிருப்பாள் என்பதை தன் வாழ்வு மூலம் நமக்குப் பாடம் சொல்லும் வாத்தியார் இந்த முதலாளி.

நேர் வழி, அகலக் கால் விரிக்காத குணம், கடுமையான உழைப்பு, கொடுக்கல் வாங்கலில் வெளிப்படாத தன்மை, சீரான முன்னேற்றம், தொழில் நுட்பம் புரியவில்லை விடு, தெரிந்ததைத் தெளிவாகச் செய்யும் அறிவு, அத்தனைக்கும் கணக்கு வழக்குகளைச் சரியாக வைத்திருத்தல், அதைப் பாதுகாத்தல், எல்லாவற்றிற்கும் மேல் போதுமென்ற மனம் இது இருந்தால் போதும் இந்த முதலாளி போல் வெற்றி பெறலாம் தொழிலில் மட்டுமல்ல வாழ்விலும் தான்.

மது, மாது, புகழ் மயக்கத்தில் விழாது வெற்றியைத் தக்க வைத்த முதலாளியின் வாழ்வு நமக்குள் தன்னம்பிக்கை வளர்க்கும் விதை இக்கதை.

புத்தகம் என்பது வெறும் பொழுது போக்கல்ல அது நம் வாழ்க்கை பாதையை மடை மாற்றிவிட வல்லது. நம்மை மாற்றி யோசிக்க வைப்பது. புதிதாகச் சிந்திக்க வைப்பது. புதிதாய் வாழக் கற்றுத்தருவது. இப்புத்தகம் இவை அத்தனையும் ஒருங்கே நமக்குத் தருகிறது.

இது ஒரு நம்பிக்கை நூல். நமை நல்வழிப்படுத்தும் நூல். தொழில் முனைவோராய் மாற்ற முயலும் நூல். நம் உள்ளத்தில் உள்ள எதிர் மறை எண்ணங்களைத் துடைத்தெறிந்து நேர்மையாய் நெஞ்சுறுதியாய் வாழ்ந்தால் எழலாம் லயிக்கலாம் என்பதைச் சொல்லும் சுய முன்னேற்ற நூல். இந்த புத்தகம் பலரிடம் போய்ச் சேர வேண்டும். அவர்கள் எண்ணங்களில் மாற்றத்தைக் கொண்டு வரும் என்று உறுதியாக நம்புகிறேன். திருப்பூருக்குப் போனால் பிழைத்துக்கொள்ளலாம் என்று ஒவ்வொருவருக்கும் பாதை காட்டும் கலங்கரை விளக்கம் இந்த நூல்.

இச்சிறந்த புத்தகம் போட்டியில் வெற்றி பெற வேண்டும். வெற்றி பெற வேண்டும் எனில் புத்தகத்தைத் தரவிறக்கம் செய்யுங்கள், முழுமையாய் படியுங்கள், ஐந்து நட்சத்திரக் குறியீட்டை வழங்குங்கள். உங்கள் விமர்சனங்களை ஆங்கிலத்தில் தாருங்கள். நல்ல ஒரு புத்தகத்தை நீங்களும் நான்கு பேருக்குச் சொல்லுங்கள். உங்கள் அனுபவங்களைப் படையுங்கள் படைத்து இது போன்று மற்றவர்களும் பயன்படும் வண்ணம் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள்.

அதற்கு உங்களை ஊக்கப்படுத்தும், தொழில் முனைவோராய் மாற்ற உற்சாகப்படுத்தும் உன்னத வேலையைச் செய்யும் இப்புத்தகம்.

அன்புடன்,

கொல்லால் எச். ஜோஸ்



## 16. RS Prabu

முதலாளிகள் வானத்திலிருந்து குதிப்பதில்லை. ஏதோ ஒரு வாய்ப்பைக் கண்ட தொழிலாளி படிப்படியாக வளர்ந்து வந்ததே அத்தனை முதலாளிகளின் கதையும் என்றாலும் நாம் கடைசியில் காட்டப்படும் பிரமாண்டப் பங்களா, சொகுசு காரை மட்டும் பார்த்துவிட்டு எந்த முயற்சியும் எடுக்காமலேயே இருந்துவிடுகிறோம்.

டாலர் நகரம் புத்தகத்தில் சொல்லாமல் விட்ட பல விசயங்களை ஜோதிஜி விரிவாகவே சொல்லியிருக்கிறார். முதலாளிகள் எப்படி வளர்கின்றனர், எப்படித் தொழிலை விரிவுபடுத்துகின்றனர், எந்த இடத்தில் சறுக்குகின்றனர், அதில் மீட்சியடைவது அல்லது மொத்தமாக நொடித்துப்போவது எப்போது, பணம் தேவைக்கு அதிகமாக வந்தவுடன் அவர்களது நடத்தையில் ஏற்படும் மாறுதல்கள், அதனால் தொழிற்சாலை நிர்வாகத்தில் ஏற்படும் விளைவுகள் எனக் கிட்டத்தட்ட அத்தனை கோணங்களையும் அவர் பணிபுரிந்து வந்த நிறுவனங்களின் முதலாளிகள், சக தொழிலாளர்கள் வாயிலாக அற்புதமாகப் பதிவு செய்திருக்கிறார்.

அதேநேரத்தில் '5 முதலாளிகளின் கதை' சுயமுன்னேற்றப் புத்தக வகையும் அல்ல.

கண்ணும் கருத்துமாக ஒரு சின்ன யூனிட்டை ஒரு கம்பெனியாக மாற்றும்வரை நிர்வாகத்திறனின் அத்தனை உத்திகளையும் அனுபவத்தால் பயின்று செயல்படுத்தும் தொழில்முனைவார்கள் சறுக்குவது பெண்கள் விவகாரமும் மதுவும் என்றால் அதற்கு இணையாகப் புகழ் மயக்கமும் ஒருவரை அழித்தொழிக்கக் காரணமாக இருக்கிறது.

முதலாளிகளுக்குப் பெண்கள் என்றாலே போகப்பொருள்தானே, அதிலும் அவர்களது நிறுவனத்தில் பணிபுரியும் பெண்கள் என்றாலே விலையில்லா மாது என்ற எண்ணம்தானே அவர்களுக்கு என்ற வறட்டுப் பெண்ணியம் இப்போது பேச வேண்டாம். பணிபுரியும் இடங்களில் தங்களுக்குத் தேவையானதை எளிதாகச் சாதித்துக்கொள்ள, மேலே வளர, இன்னும் சில பல மறைமுக ஆதாயங்களுக்காக மட்டுமல்லாது, ஒரு மாறுதலுக்காக, கொஞ்சம் புதிய variety-களைப் பார்ப்பதற்காக I'm available என்று குறிப்பால் உணர்த்தும் பெண்கள் நிறைய உண்டு.

ஐம்பது வயதுவரை ஒழுக்க சீலனாக இருந்த முதலாளிகள் பேரன் பெயர்த்தி எடுத்த பிறகு ஆசைநாயகிகளை குடும்ப நண்பர் என்று சொல்லிக்கொண்டு மகிழுந்துகளில் அழைத்துக்கொண்டு ஊட்டி, மூணாறு பயணப்படுவது எந்த ஊரில் நடக்கவில்லை?

ஒரு தொழிலை ஆரம்பித்து நடத்தும் முதல் ஐந்து வருடங்களில் எண்ணற்ற நபர்களைச் சந்திக்க வேண்டி வரும். அந்தக் காலகட்டத்தில் எல்லாவற்றையும் நாமே செய்தாக வேண்டும். காரணம், அதற்கெல்லாம் சம்பளம் கொடுத்து ஓர் ஆள் வைத்துக்கொள்ள முடியாது, ஆரம்பத்தில் நமது டேஸ்ட்டுக்குப் பொருட்களை வாங்கிடாவிட்டால் நாம் எதிர்பார்த்த finishing வராது. அதுவும் manufacturing தொழில் என்றால் சொல்லவே வேண்டாம். கட்டுமானப் பொருட்கள், கச்சாப்பொருட்கள், பேக்கேஜிங் மெட்டீரியல், டிரான்ஸ்போர்ட், இத்யாதி, இத்யாதி எனப் பலரையும் சந்திக்க வேண்டி வரும். சில இடங்களுக்கு நடையாய் நடக்க வேண்டியும் வரும்.

அத்தகைய இடங்களில் எத்தனையோ பெண்கள் இருக்கின்றனர். கடை உரிமையாளர்களாக, உரிமையாளரின் மனைவியாக, அங்குப் பணிபுரிபவர்களாக, முகவர்களாக, வங்கி அதிகாரியாக, வாடிக்கையாளராக வரும் பெண்கள் எல்லோரும் I'm available என்று குறிப்பால் உணர்த்துவதில்லைதான். அதேநேரத்தில் இதில் நடக்கும் casual encounters சில படுக்கையறை வரை செல்வதுண்டு. நம் நாட்டில் 'ஓரிரவுத் தங்கல்' என்பது இன்னமும் பரவலாகவில்லை. எனவே பெரும்பாலானவை 'ஒருமுறை கூடல்' என்ற அளவிலேயே முடிந்துவிடும். மீறிப்போனால் இரண்டொரு ஆண்டுகளில் இரண்டொரு கலவிகளுடன் கால ஓட்டத்தில் காணாமல் போய்விடும்.

அதைத் தொடர்ந்து வளர்க்க நினைப்பவர்கள் தங்களுக்கான ஆப்பைத் தாங்களே எடுத்துச் சொருகிக்கொள்கின்றனர் என்பதே அக்கம்பக்கத்தில் நடக்கும் சம்பவங்கள் வரலாறாகி நமக்குப் போதிக்கின்றது. கோயமுத்தூரில் இப்படித்தான் ஏதோ இசுகுபிசுகாக ஆரம்பித்ததை அப்படியே வளர்த்தெடுத்து அடுத்தவன் மனைவியை அபகரிக்க நினைக்க, அந்த நபரை அவளது கணவன் ஆள்



வைத்து வெட்டிக் கொன்றுவிட, சம்பந்தப்பட்ட நபர் ஏதோ ஒரு துக்கடா கட்சியிலிருந்து தொலைக்க, இப்போது ஆண்டுதோறும் வீரவணக்க நாள் கொண்டாடுகின்றனர்.

ஜோதிஜி, பாலுறவு சார்ந்த விசயங்களில் அவரது conservative பார்வையை அப்படியே புத்தகம் முழுவதும் வைத்திருக்கிறார். திருப்பூர் ஒருவகையில் அங்கு வரும் மக்களுக்கு ஒரு குறைந்தபட்சப் பாலுறவு சுதந்திரத்தை வழங்குகிறது. இதைக் கலாச்சாரச் சீர்கேடாகவே அவர் பார்க்கிறார். ஆனால் நமது நாட்டுக்கே உண்டான பாலியல் வறட்சியை அவர் கவனத்தில் எடுத்துக்கொண்டிருந்தால் 'பல்லு இருக்கிறவன் பக்கோடா சாப்பிடறான், வாய்ப்பு இருக்கிறவன் வாகாக இழுத்து அணைக்கிறான்' என்று எளிதாகக் கடந்திருப்பாரோ என்று தோன்றுகிறது.

நேர்கொண்ட பார்வை படம் பார்த்துவிட்டுப் பொங்கித் தள்ளியவர்கள் வேறு ஒரு extreme. நல்லவேளையாக அந்த அளவுக்கு அறச்சீற்றம் எதுவும் புத்தகத்தில் இல்லை.

பெண்கள் விவகாரத்திலோ, ஓரினச்சேர்க்கையிலோ வியாபாரத்தைக் கோட்டை விட்டவர்களைக் காட்டிய ஜோதிஜி, இரண்டாம் தலைமுறை வாரிசுகளால் கம்பெனி நடுத்தெருவுக்கு வந்ததையும் விலாவாரியாகப் பேசுகிறார். காசு இருக்கிறதே என்பதற்காக ஊட்டி கான்வென்ட்டில் விட்டு, அங்கிருந்து நேராக அமெரிக்காவுக்குப் படிக்க அனுப்பி, இறக்குமதி செய்த மகன்/மகள்களை நேரடியாக வெஸ்-பிரசிடென்ட் பதவியில் அமர்த்திவிட்டு ஆன்மிகச்சேவை, பள்ளி கல்லூரிகளில் சொற்பொழிவு, மரம் நட்பு இயற்கை விவசாயம் செய்தல் என்று போய்விட்டு இரண்டாண்டுகள் கழித்து வந்து பார்த்தால் பாங்கி ஏல நடவடிக்கை நோட்டீஸ் ஒட்டப்பட்டிருக்கும். பெரிய முதலாளிக்கு ஹார்ட் அட்டாக் வந்துவிடும்.

வாரிசுகள் புதிய நிர்வாக உத்தியைப் புகுத்துகிறேன் என்று போடும் ஆட்டங்கள் கொஞ்சம் நஞ்சமல்ல. பல கம்பெனிகளின் அடிப்படையே வாரிசுகளாலேயே ஆட்டம் கண்டிருக்கிறது. அந்தப் பிரபல மூன்று ஷா நடிகைக்கு பிளாங்க் செக் கொடுத்து வரவழைத்த தொழிலதிபர் மகனைப்பற்றி இந்தப் புத்தகத்தில் எதுவும் எழுதவில்லை. ஒருவேளை ஜோதிஜி திருப்பூரைவிட்டு நிரந்தரமாக வெளியேறிய பிறகு எழுதக்கூடும்.

பாதிப் புத்தகத்துக்குப் பிறகுதான் ஜோதிஜியின் அனுபவங்கள் வார்த்தைகளாக மாறி கொட்டுகின்றன. அவையெல்லாம் ஒரு தொழிலை ஆரம்பிக்க வேண்டும் என்று யோசனை செய்து கொண்டிருப்பவர்கள், ஏற்கனவே நடத்திக்கொண்டிருப்பவர்கள், நடத்தித் தோல்வி கண்டவர்கள், சிறு நிறுவனங்களில் முதலீடு செய்தவர்கள் எல்லாம் அவசியம் படிக்க வேண்டியவை.

தனியார் நிறுவனங்களின் front line-இல் பல்வேறு தரப்பட்ட கிளையண்டுகளைச் சந்திக்கச் செல்லும் ஊழியர்களும் இத்தகைய புத்தகங்களையும், அனுபவங்களையும் படிக்கும்போதுதான் ஏன் ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு முறை செல்லும்போதும் ஒரு புதிய நடத்தையைக் காட்டுகின்றனர், பின்னணியில் நடக்கும் சமாச்சாரங்கள் என்ன என்பது போன்ற புள்ளிகளை இணைத்து ஒரு கோடு போட்டுப் பார்க்க முடியும்.

சிறுதொழில்களைப் பொறுத்தவரை நம் நாட்டில் பைனான்ஸ்காரர்களை நம்பியே செயல்படுகிறது. ஓரளவுக்கு வெற்றி பெற்ற பின்னரே வங்கிகள் தேடி வர ஆரம்பிக்கும். அதற்கும் அடமானம் வைக்கச் சொத்து இருக்க வேண்டும். வெறும் திறமை மட்டுமே இருந்தால் மட்டும் வங்கிகளுக்குப் போதாது. ஆனால் முறையாக நடத்தப்படும் சிறுதொழில்களே மிக அதிகமான இலாபத்தைத் தரவல்லது. ரிஸ்க் அதிகம்தான். சரியான நபர்கள் கையாளும் சிறுதொழில்கள் தாறுமாறான வேகத்தில் வளர்ந்து குறுகிய காலத்தில் mainstream நிறுவனங்களாக அடையாளம் பெறுகின்றன.

அத்தகைய அனுபவம் ஒன்றை ஜோதிஜி பகிர்ந்துகொள்கிறார். முப்பது இலட்ச ரூபாயை மஞ்சள் பையில் எடுத்துவந்து தந்த முதலீட்டாளரின் கதை சுவாரசியமானது. சர்வதேச விவகாரங்கள் எப்படி ஒரு ஊரின் வியாபாரத்தைக் காவு வாங்குகிறது என்பதற்கும் அவரது அனுபவமே சாட்சி.

அரசாங்க ஊழியர்கள், இரண்டாவது மூன்றாவது தலைமுறையாக அரசாங்கப் பணிகளில் இருப்பவர்கள், கல்லூரியின் வளாகத் தேர்வு மூலம் வேலை கிடைத்து ஐ.டி அட்டையைக் காட்டிவிட்டு கியூபிக்கிளில் அமர்ந்து கணினி முன்னர் மட்டுமே வேலை செய்பவர்கள், முதலாளி என்ற



வார்த்தையின்மீது ஒவ்வாமை கொண்ட தொழிற்சங்க வெறியர்கள் மாற்றுப்பாதையில் செல்லவும். அவர்களுக்கு இது சுத்தமாகப் புரியாது.

சில தொழிலதிபர்கள் சம்பாதித்த பணத்தில் கொஞ்சம் பொது நலனுக்காகச் செலவு செய்ததும் உண்டு. இன்னும் செய்கிறார்கள். அதே நேரத்தில் தொழிலாளர்களைச் சுரண்டுவது, சப்ளையர்கள் பணத்தை ஏமாற்றும் பெரிய தொழிலதிபர்களும் உண்டு. திருப்பூர் வளர்ச்சிக்கு அரசாங்கம் ஒரு துரும்பையும் கிள்ளிப் போடவில்லைதான். அப்படி எந்தத் துரும்பும் உள்ளே வந்துவிடக்கூடாது என்று கவனமாகத் தவிர்த்த தொழிலதிபர்களும் உண்டு.

குஜராத்தில் குறிப்பாக படேல் சமூகத்தினரிடம் ஒரு பழக்கம் உண்டு. யாராவது இறந்துவிட்டால் அவரது நினைவாக ஒரு சிமென்ட் பெஞ்ச் ஒன்றை பொது இடத்தில் வைப்பார்கள். அதனால் அங்கு ஹாலோ பிளாக், செங்கல் விற்கும் அத்தனை இடங்களிலும் சிமென்ட் பெஞ்ச் 1500 ரூபாய் முதல் விற்பனைக்குக் கிடைக்கும். சொகுசு வில்லா முதல், சாதாரண சொசைட்டி வகை குடியிருப்புகள் வரைக்கும் அத்தனை இடங்களிலும் உட்கார பெஞ்ச் இருக்கும்.

மக்கள் நிம்மதியாக உட்கார்ந்து ஆற அமரப் பேசி, தங்களது பாரத்தைக் குறைத்துக்கொள்வதோடு, எதிர்காலத்தில் ஏதாவது செய்வது குறித்தும், கடந்த கால அனுபவங்களையும் பகிர்ந்துகொள்கிறார்கள். அதற்கு அவர்களது பெஞ்ச் கலாச்சாரம் மிக முக்கியமானது. குஜராத்தில் ஏகப்பட்ட கிராமங்களில் பணிபுரிந்த அனுபவத்தில் கண்டது இது.

நமக்குப் பொது இடங்களில் உட்கார இடமே இல்லை. ஸ்மார்ட் சிட்டி என்ற பெயரில் அமைக்கப்பட்டிருக்கும் பேருந்து நிறுத்த இருக்கைகள் மனிதர்கள் உட்காரத் தகுதியே இல்லாதவை. மின் கம்பிகளுக்கு அடியிலேயே பேட்டரி - சோலார் பேனல் வைத்த தெருவிளக்கு அமைக்கும் அரசுக்கு ஒரு பெஞ்ச் போடக்கூடத் தோன்றவில்லை என்பது யதேச்சையானது என்று நாம் நம்ப வேண்டும் அல்லவா? யாருக்காவது காத்திருக்க வேண்டுமென்றால் கூட பேக்கரிகளிலும், ஓட்டல்களிலும் சென்று உட்கார்ந்திருக்கும்படி அரசாங்கத்தால் துரத்தி அடிக்கப்படுகிறோமோ என்று தோன்றுகிறது.

திருப்பூர் தொழிலாளர்கள் உட்கார்ந்து பேசச் சாதாரண சிமென்ட் பெஞ்ச்கள், காலார நடக்கப் பூங்காக்கள் என எதுவும் வந்துவிடக்கூடாது, கம்பெனி வேலை முடிந்தால் குடியிருப்புக்குச் சென்றுவிட வேண்டும் என்ற எண்ணம் கொண்ட தொழிலதிபர்களும் நம்முடனேயே வாழ்கிறார்கள் என்பதை 5 முதலாளிகளின் கதை திரும்பவும் நினைவுபடுத்துகிறது.

தமிழில் சுயமுன்னேற்றப் புத்தகங்கள், சிறுகதைகள், புதினங்கள் தாண்டி தனிப்பட்ட நபர்களது அனுபவக்குறிப்புகள், குறிப்பாக வியாபாரம் சார்ந்த விசய ஞானம் உடையவர்கள் எழுதிய புத்தகங்கள் மிகக்குறைவு. வியாபாரத்தில் ஓகோவென்று வருவது எப்படி, தொழிலில் சாதிக்க நினைப்பவர்களுக்கான சூட்சுமங்கள் என்பது மாதிரியான வழவழா கொழுகொழா புத்தகங்களுக்கு மத்தியில் இத்தகைய புத்தகங்கள் வர ஆரம்பித்திருப்பது நல்ல ஆரம்பம்.

ஜோதிஜி யாராவது பெரிய தொழிலதிபர்களுக்கு ghost writer-ஆக இருந்து இத்தகைய புத்தகங்களைக் கொஞ்சம் மானே தேனே பொன்மானே போட்டு எழுதினால் பல ஆயிரம் பிரதிகள் விற்பதோடு எம்பிஏ மாணாக்கர்களுக்குத் துணைப் பாட நூலாக வைக்கக்கூடும் என்று தோன்றுகிறது.



## 17. Chakkravarthy Mariappan.

தமிழ்த் திரைப்பட இயக்குநர்களில் திரு. கே. எஸ். ரவிக்குமார் ஒரு வெற்றி பெற்ற இயக்குநர். அவரது முதல் படமே தன் சொந்தக் கதையை இயக்க முடியாமல் "புரியாத புதிர்" எனும் வேறு இயக்குநர் கதையை இயக்கி, பின்னர் "சேரன் பாண்டியன்" படம் மூலம் தன் கற்பனைக் கருவை உருவாக்கி வென்றவர். "சரவணா" எனும் மொழி மாற்றுப்படத்தின் தொகுப்புப் படக் காட்சிகளை ஒட்டி வைத்து பிற்காலத்தில் தயாரிப்பாளரின் செலவை வெகுவாகக் குறைத்து எடுத்துக் கொடுத்தார்.

அதே போல் இங்கும் பல்வேறு திறன்களைப் பெற்ற நமது அண்ணாச்சி தமது வாழ்க்கை அனுபவத்தை ஒரு விருவிறுப்பான திரைப்படம் போல எழுதியுள்ளார். பல்வேறு முதலாளிகளிடம் பணியாற்றிய போது கிடைத்த தனது புத்திக் கொள்முதலைச் சேர்த்து வைத்துள்ளார். பின்னர் வாய்ப்புக் கிடைக்கும் போது பயன்படுத்தி, சொந்தக் காலில் முன்னேறியுள்ளார். தொழில்முறை நிர்வாகம் இல்லாத பெரும்பான்மை இந்திய வணிகச் செயல்பாடுகள் குறித்த தகவல்கள் புதிதல்ல. ஆனால் அவர் சார்ந்த துறையின் படிநிலைகள், பணி நேரம், போட்டி, பணம், ஏமாற்றம், நம்பிக்கை, துரோகம், வளர்ச்சி என்று அதன் இலைமறை பக்கங்களைச் சுட்டிக் காட்டுவது நன்று.

வாசிப்பின் வழி பார்வையில் அவரது முதலாளிகளின் தனிநபர் பண்புகளை அலசுகிறது இப்புத்தகம். நண்பரும் ஒரு கூட்டுப் பறவையல்ல. அண்ணாச்சி பந்தயத்தில் ஜெயிக்கும் குதிரை. ஒரு விளம்பரம் வெளியாகி மூன்று நாள் கழித்தும் இவர் வேலை தேடிப் போய் அதைப் பெறுவதும், மற்றொரு ஆலை வேலைக்கு விளம்பரமே தேவையின்றி தன் நட்பு வட்டாரம் மூலம் இவர் ஆட்களை அமர்த்துவதும் கவனிக்கத்தக்க மேலாண்மைக் குறிப்புகள்.

"உஸ்தாத் ஹோட்டல்" எனும் மலையாளத் திரைப்படம் உச்சபட்சக் காட்சியில் சொல்லும் விஷயம் தான் இப்புத்தகத்தின் சாராம்சம். வெளிநாடுகளில் சென்று சமையற்கலை பயின்ற நாயகன் ஐந்து நட்சத்திர ஹோட்டல், மாநகர வாழ்க்கை, ஆடம்பரம் போன்றவற்றில் கிடைக்காத திருப்தி தனது தாத்தாவின் நண்பர் நடத்தும் ஏழைகளுக்கு இலவச உணவுத் திட்டத்தை உணரும் போது கிடைக்கும். ஒரு மனிதனுக்கு எந்த ஒரு ஆசையும், பொருளும் எவ்வளவு கிடைத்தாலும் மனம் மீண்டும் மீண்டும் வேண்டும் எனத் துண்டும்.

ஆனால் பசியான ஒரு வயிற்றில் நீங்கள் ஓரளவுக்கு மேல் அன்னமிட்டாலும் #போதும் என்று அந்த உயிர் சொல்லும்.

அது போலத் தான் வணிகத்தின் அணுகுமுறை. இலாப நட்டங்கள் இல்லாத வர்த்தகம் இல்லை. ஆனால் அது நிறுவன வளர்ச்சியை மட்டும் வைத்து அளவிடுவதன்று. அது மரத்தின் வேர்கள் போல ஆழமாகவும், கிளைகள் பரந்து பட்டும், ஒடிந்தாலும் துளிர்த்தும், புதிதாக யார் வந்தாலும் அரவணைத்தும், தன்னை வெட்டினாலும் பயன் தரும் பொருளாகவும் ஆக வேண்டும். தனி மனித வளர்ச்சி ஒரு பொருட்டல்ல என்பதையே அவரது அனுபவம் உணர்த்துகிறது.

தன் வாழ்க்கையில் ஏற்பட்ட சுவாரசியமான அனுபவங்கள், ரசிக்கத்தக்க மனிதர்கள், கற்றுக் கொண்ட திறமைகள், சமாளித்த சிக்கல்கள், பிரச்சனைக்குரிய தீர்வுகள் போன்றவற்றை இரண்டாம் பாகமாக வெளியிட வேண்டுகிறேன்.

இணையம் என்பது நம் வாழ்கையில் வித்தியாசமான அனுபவங்களைத் தரக்கூடியது. நாம் எப்படிப் பயன்படுத்துகிறோம் என்பதனைப் பொறுத்து மாறும். பத்தாண்டுகளுக்கு முன்பு திருப்பூரில் பழகிய நபர்கள் எவரும் இன்று என்னோடு தொடர்பில் இல்லை. தொடக்க, உயர்நிலைப் பள்ளி, கல்லூரியில் நம்மோடு படித்தவர்களின் தொடர்பும் இருக்க வாய்ப்பில்லை. ஆனால் இணையம் இவர்களை நம்மோடு பல வருடங்கள் கழித்து இணைத்து வைக்கக்கூடியது. இதில் நேற்று வந்துள்ள விமர்சனம் சுந்தர் என்பவர் எழுதியது.

வளைகுடா நாட்டில் வாழ்பவர். நான் வேர்ட்ப்ரஸ் ல் முதல் கட்டுரையைத் தப்பும் தவறுமாக எழுதி வெளியிட்ட சில மணி நேரத்தில் விமர்சனம் வழியாக என்னோடு அறிமுகம் ஆனவர். இன்று வரையிலும் நான் எழுதிய 900 க்கும் மேற்பட்ட கட்டுரைகளை ம் வாசித்துக் கொண்டு வருபவர். முகம்



பார்க்காமல், தொடர்ந்து பேச வாய்ப்பு இல்லாமல் இருந்தாலும் இன்று வரையிலும் என் எழுத்துக்கு வாசகராக இருப்பவர். இவர் தான் எனக்கு வலையுலகில் அ, ஆ என்று எழுதக் கற்றுக் கொடுத்தவர்.



## 18. Dvaipayana

முதலாளி/நண்பர் ஜோதிஜி திருப்பூர் எழுதிய "ஐந்து முதலாளிகளின் கதை" படித்தேன். எளிமையான மொழியில் நல்ல பொதிந்த கருத்துக்கள் சொந்த அனுபவங்களுடன் நேர்த்தியாக எழுதியிருக்கிறார். திருப்பூர் நகரில் தன் வேலையை ஆரம்பித்ததிலிருந்து தொழில்முனைவாராக ஆனது வரை தான் சந்தித்த முதலாளிகளில் ஐந்து முதலாளிகளின் கதையை எழுதியிருக்கிறார். ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு ரகமாக விதமாக இருப்பதை எந்த ஒரு மன தீர்ப்பும் இல்லாது தன் நம்பிக்கை விழுமியங்களைக் கொண்டு கடந்து சென்றதைச் சிறப்பாகச் சொல்லியிருக்கிறார்.

எழுதிய மனிதர்களின் குண வார்ப்புகள் நம்மை நமக்குத் தெரிந்த சிலரோடு பொருத்திப் பார்க்கும் அளவிற்கு இயல்பான சித்திரம் அளிக்கிறார். இலக்கியம் படைக்க எண்ணுபவர்கள் சென்று சிக்கிக்கொள்ளும் வார்த்தை ஈபொறியில் மாட்டிக்கொள்ளாமல் தன்னுடைய வலையைத் திருப்பூரின் துணி கம்பெனிகளின் பின்னணியில் சாதாரண திறம்பட எழுதியிருக்கிறார். கதையில் நடுவில் வரும் *monologue* கள் எந்த ஒரு இடக்கரக்கடலையும் உருவாக்குவதில்லை.

அவர் தொழில் முனைவாராகியிருக்கும் சூழ்நிலை நம்மை வியக்க வைக்கிறது. சில இடங்களில் வார்த்தை வலிய திணிக்காமல் சொல்லிச்செல்லும் நறுக் தன்மை கைகூடியிருக்கிறது (எ-கா) முதல் முதலாளி குமார் பற்றி டைலர் சொல்வது. அவர் உருவாக்கும் காட்சிகள் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக மனதில் தங்கி புத்தக இறுதியில் எனக்கு 80 களில் விடினைட் ஷிப்ட் முடிந்து பெண்களும் டைலர்களும் சாப்பாட்டுக் கடை தாண்டி அலுப்பில் நடந்து செல்லும் சித்திரம் வரவைத்தது அவர் பதிவு செய்த சூழ்நிலையின் சான்று. இறுதியாக வரும் முதலாளியின் கதை இன்னமும் பெரிதாக வந்திருக்கலாம், குப்பை மனிதர்கள் பற்றிய அவரது கருத்துக்கள் ஏனோ முழுக்க இல்லாமல் போய்விட்டது. பணம் கிடைத்தால் வகைவகையாய் பாணை வாங்கி கூத்தாடும் மனிதர்களின் அந்தரங்கத்தைச் சிறப்பாகச் சொல்லியிருக்கிறது.

கிண்டிலில் இது போன்ற அனுபவஸ்தர்கள் எழுதும் புனைவுகள்/அபுனைவுகள் நிறைய வருமாயின் அதுவே இந்தப் போட்டியின் அந்த இ-புத்தக சந்தையின் தனிப்பட்ட சிறப்பு என்பேன்.



## 19. எஸ்.சம்பத்

நண்பர் ஜோதி கணேசன் ஏற்கனவே காரைக்குடியிலிருந்து புலம் பெயர்ந்து திருப்பூர் வந்தது முதல் ஒரு சாதாரணத் தொழிலாளியாகக் கால்பதித்து பின்னலாடை நிறுவனத்தில் பொதுமேலாளராக நிலை நின்றது வரை டாலர் நகரம் என்ற புத்தகத்தில் சொல்லி வந்த போது, அந்தத் தொழில் சார்ந்து பணிகள், இயந்திரங்கள், பணியாளர்கள், உற்பத்தி முதல் விற்பனை வரை எனப் பல விபரங்களைக் கட்டுரைகளாகச் சொல்லிச் சென்றிருப்பார்.

அத்தகைய நகரத்தின் வளர்ச்சி, வீழ்ச்சி, மீண்டெழுதல், மீண்டும் வளர்ச்சி எனக் காலச்சக்கரமாகச் சுற்றிக் கொண்டிருக்கிற அந்தத் தொழிலைப் பற்றி இன்னும் ஆவணப்படுத்த வேண்டிய செய்திகள் ஏராளமாக உள்ளது என்ற அடிப்படையில் தற்போது சில முதலாளிகளை அவர்களின் குணாம்சங்கள், தனிமனித ஒழுக்கங்கள் சார்ந்து நின்று, அதோடு பின்னலாடை தொழில் சார்ந்து மேலும் பல செய்திகளைச் சுவாரசியமாக அடுக்கிக் கொண்டே சென்றுள்ளார்.

முதலாளிகள் வரிசையில் முதல் முதலாளி தனது தொழில் சார்ந்து கடுமையான உழைப்பாளியாக இருந்த போதிலும், ஆண்களும் பெண்களும் அடிமட்டத் தொழிலாளிகளாக 12 முதல் 16 மணி நேரங்கள் பணியாற்றுகிற சூழலில் பணம் சார்ந்து, பாலியல் உணர்வுகள் சார்ந்து பணிபுரியுமிடத்தில் பாலியல் அத்துமீறல் சர்வ சாதாரணம் என்ற சூழலில் எவ்வாறு படிப்படியாக உயர்ந்த ஒருவரை ஒரு பெண் ஆளுமை செய்ய நேரிட்டதால் தோல்வியை நோக்கி பரமபதப் படப் பாதையில் இறங்குவது போல் இறங்கி, துவங்கிய இடமான மீண்டும் டைலராக பணிபுரிவதைச் சொல்லி தவறான பழக்கங்கள் எந்தத் தொழிலையும் சாய்த்து விடும் என்பதை வாசகர்களுக்கு உணர்த்துகிறார்.

மற்றொரு முதலாளியும் ஓரினச் சேர்க்கை என்ற பழக்கத்தினால் தடுமாறியதை, முதலாளிக்கு நெருக்கமாக இருந்த ஒருவர் அந்தப் பணியிடத்தில் வேறொருவர் வர நேர்ந்தால் பொறாமையில் மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கை, கடன்கள், முறையாகத் திருப்பிச் செலுத்தாமை போன்றவற்றால் வீழ்கிறார். மற்றொரு முதலாளி உறவுகளை வளர்த்து விட்டு தனியாகத் தொழில் தொடங்க வழி வகை செய்தாலும், பின்னாளில் யாரும் கண்டு கொள்ளவில்லை என்பதைப் பதிவு செய்கிறார்.

மற்றொரு முதலாளி நியாயமற்ற எந்த வழிமுறைகளும் வேண்டாமென்றிருப்பதை, தேவைகளை முன்கூட்டியே திட்டமிட்டு இருப்பு வைத்துக் கொள்வதைப் பற்றித் தெரிவிக்கிறார். இது ஏற்குறைய தென் மாவட்டங்களில் நடைபெறும் தானியங்கள், மளிகை போன்றவற்றில் விலையேற்றத்தை எதிர்நோக்கி "அண்ணாச்சிகள்" மேற்கொள்ளும் வியாபாரத் தந்திரத்தோடு ஒப்பிடக் கூடிய நிகழ்வுதான். அந்த முதலாளியின் செயலில் அனாவசியக் கடன்கள் தவிர்க்கப்பட வேண்டும், வாங்கிய கடன்கள், பிற பார்ட்டிகளுக்குக் கொடுக்க வேண்டிய தொகைகள் உரிய காலத்தில் கொடுக்கப்பட வேண்டும் என்கிற நேர்மை புலப்படுகிறது.

இறுதியில் தானும் ஒரு முதலாளி நிலைக்கு உயர்ந்ததைச் சொல்லி நிறைவு செய்கிறார். முதலாளிகள் கதை எனச் சுவாரசியத்திற்காகப் பெயரிட்டிருந்தாலும் உளவியல் ரீதியாக, நகரின், மக்களின் வாழ்க்கை முறைகளோடு இணைந்து பயணித்து ஏராளமான செய்திகளை முன்வைக்கிறார் ஜோதிஜி.

சாயப்பட்டறை விஷயத்தில் முதலாளிகள், நீதிமன்றங்கள், அரசியல் வாதிடிகள் எனப் பலரும் தொடர்ந்து கண்ணாமூச்சி விளையாடியதைச் சுற்றுப்புறச் சூழல் சார்ந்து கவலையோடு பதிவு செய்கிறார். ஒரு புறம் நொய்யலாற்றை மாசு படுத்தியதோடு நில்லாமல், விளைவுகளைப் பற்றிக் கவலைப்படாமல் லாபம் ஒன்றே குறி என்ற வகையில் ஆழ்துளைக் கிணறுகள் தோண்டி பயன்படாமல் இருப்பவற்றில் சாயக்கழிவுகளை ஊற்றி பூமிக்கு மிகப்பெரிய கெடுதலை செய்திருக்கிறார்கள் என்பதைப் பதிவு செய்துள்ளார்.

ஒரு வரிச் செய்தியாகப் பின்னலாடை கழிவுகளை எடுத்து வியாபாரம் செய்பவர் சில ஆண்டுகளில் கோடீஸ்வரராக உயர்ந்துள்ளார் என்பதைச் சொல்கிறார். ஆம் Seconds Market என்றொரு சந்தை உண்டு. திருப்பூரில் காதர்பேட்டை எனுமிடத்தில் பல நூறு குடும்பங்கள், ஏன் தமிழகம் முழுவதும் நடைபாதை வியாபாரிகள் இவை சார்ந்து வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறார்கள் என்பதுதான் உண்மை. மேலோட்டமாக பார்க்கிற போது அதில் என்ன குறை என நமக்குத் தெரியாது ஆனால் ஏற்றுமதி தயாரிப்புகளில்



தரக்கட்டுப்பாட்டில் நிராகரிக்கப்படும் எண்ணிக்கைகளைப் பார்க்கிற போது, 1000 பீஸ் ஏற்றுமதி ஆர்டர் என்றால் 1400 ஆவது தயாரித்தால்தான் 1000 சப்ளை செய்ய இயலும் என்பது காதர்பேட்டை சந்தையைச் சுற்றி வந்தால் தெரிந்து கொள்ள முடியும்.

அந்த 1400 உற்பத்திச் செலவையும் சேர்த்துத்தான் 1000 ற்கான விலை நிர்ணயம் செய்யப்படும் என்பதால், *Seconds* என்பது நிறுவனங்களிடமிருந்து அடிமாட்டு விலைக்கு ஒரு தரகரிடம் இறங்கி அது தமிழகம் முழுவதும் தெருக்களுக்கு வரும் வரை அதை வைத்து பலர் சம்பாதிக்கும் சங்கிலித் தொடர் நமக்குப் புரிய வரும்.

மொத்தத்தில் இந்தப் புத்தகத்திலிருந்து

\* மதுப்புழக்கத்தினால் நம் மாநிலத் தொழிலாளர்கள் பலர் தொழிலை விட்டு வெளியேறிவிட்டனர்.

\* இந்தத் தொழிலில் நிரந்தரம் என்பதில்லாமல் மாறிக்கொண்டே இருப்பார்கள் என்பதால், பல பணிகள் ஒப்பந்த முறைகளில்தான் என்பதால் அடிப்படை தொழிலாளர் நலச் சட்டங்கள் சொல்லும் எவ்வித நல வசதிகளும் இந்தத் தொழிலாளிகளுக்கு இருப்பதில்லை

\* புலம் பெயர்ந்த வெளி மாநிலத் தொழிலாளர்கள் ஆயிரக்கணக்கில் இந்தத் தொழிலுக்கும் வந்து விட்டார்கள்

\* லாபம் ஒன்றே குறி என்பவர்கள் மற்ற எந்த அழிவுகளைப் பற்றியும் கவலைப்பட மாட்டார்கள்

\* பின்னலாடை தொழில் சார்ந்து அச்சுத் தொழில், சரக்கு வாகனம், அரசின் மது பான விற்பனை, முதலீடே இல்லாமல் காசு பார்க்கும் ஏஜெண்டுகள் எனப் பல உப தொழில்கள் வளர்ந்துள்ளன.

\* வேலை வாய்ப்பு என்பது இன்றும் இருந்து கொண்டதான் இருக்கிறது, ஆனால் துவக்கக் காலத்தில் தொழிலாளிகள் வேலை தேடி வந்தார்கள், இன்று முதலாளிகள் பணிக்கு ஆட்களைத் தேடுகிறார்கள் எனச் சுழற்சி மாறியிருக்கிறது.

இப்படி ஏராளமான செய்திகள் அத்தியாயங்களுக்கு ஊடே விரவியிருக்கிறது.

டீமானிடைசேஷன் எனும் பண மதிப்பிழப்பு, ஜிஎஸ்டி வரி விதிப்பு, நிழல் பணப்புழக்கத்திற்கு வந்த நெருக்கடி போன்றவற்றால் திருப்பூர் வீழ்ந்ததுதான் சமீபத்திய வரலாறு. அது பற்றி தனியாக ஒரு புத்தகம் எழுதுமளவிற்குச் செய்திகள் ஏராளம் உள்ளது என்பதை நானறிவேன். ஜோதிஜி அதிலும் இறங்குவார் என நம்புகிறேன். மொத்தத்தில் விறுவிறுப்பான நடையில் ஏராளமான செய்திகளைக் கொடுத்திருக்கிறீர்கள். வாழ்த்துக்கள் ஜோதி கணேசன்.

நட்புடன்

எஸ்.சம்பத்



## 20. கரந்தை ஜெயக்குமார்

ஆறாவது முதலாளி

குமார் செய்து கொண்டிருந்த ஒவ்வொரு செயல்பாடுகளும், அவரின் வளர்ச்சியை உறுதிப்படுத்திக்கொண்டே வந்தன. ஆனால் அவரின் முறையற்ற காமம், படிப்படியாக வளர்ந்து, நிறுவனத்தில் உள்ள சின்னஞ் சிறிசுகள் வரைக்கும் பதம் பார்த்தது.

பல பிரச்சனைகள் ஒன்றன்பின் ஒன்றாக வந்து கொண்டே இருந்தன.

நான் வெளியே வந்து, சில வருடங்கள் கழித்து, குமார் குறித்து, அங்குப் பணிபுரிந்த டைலரிடம் கேட்டபொழுது, அவர் இப்படிச் சொன்னார்.

நமது முதலாளி, என்னுடன், நான் வேலை செய்யும் நிறுவனத்தில், டைலராக வேலை பார்த்துக் கொண்டிருக்கிறார்.

இப்படியும் ஒரு முதலாளி

அவன் யார்? அவன் பதவி என்ன? என்பது போன்ற எதையும் என்னால் புரிந்துகொள்ள முடியவில்லை.

ஆனால் எப்போதும் முதலாளியுடன் ஒட்டிக் கொண்டேயிருந்தான்.

உள்ளே இருந்தவர்களிடம் இது குறித்துக் கேட்க முடியாது. உடன் பணியாற்றுவவர்களை நம்ப முடியாது.

நீண்ட காலம் இங்கு இருக்கும் ஒரு ஒப்பந்தக்காரரிடம், வேறுவிதமாக இது குறித்துக் கேட்டபோது, அதிர்ச்சியாக இருந்தது.

அவர் எளிமையாக, மதுரை வட்டார வழக்கில் பின்வருமாறு சொன்னார்.

அவன் முதலாளியின் கணவன்.

இப்படியும் ஒரு முதலாளி.

நீதான் பொறுப்பு உன்னைத்தான் நம்பியுள்ளேன் என்று சொல்லப்பட்ட வார்த்தைக்குப் பின்னால் உள்ள துரோக அரசியலைப் புரிந்து கொள்ளவே இவருக்கு நீண்ட காலம் ஆனது.

புரிந்தபோது, ஒரு ஜகஜாலக் கில்லாடியிடம் வந்து மாட்டியுள்ளோம் என்பது இவருக்குப் புரிந்தது.

முழுமையாக ஒரு வருடத்திற்குள், அவரிடம் நான் வித்தியாசமான வாழ்வியல் தத்துவங்களைக் கற்றுக் கொண்டேன்.

ஒரு தொழிலை எப்படி நடத்தக் கூடாது என்பதைவிட, ஒரு தொழில் செய்பவர், எந்த அளவுக்குக் கேவலமாக வாழக்கூடாது என்பதனையும் கற்றுக் கொண்டேன்.

கடன் கொடுத்தவர்களுக்கு எக்காரணம் கொண்டும், உடனே சொன்ன தேதியில் திருப்பிக் கொடுத்துவிடக் கூடாது. எந்தந்த வகையில் இழுத்தடிக்க முடியுமோ, அந்தந்த வழிகளில் எல்லாம் இழுத்தடிக்க வேண்டும்.

ஓரளவிற்கு மேல், பொறுமையிழந்து, அவர்களே, கொடுப்பதைக் கொடுங்கள் என்கிற நிலைக்கு வரும்பொழுது, பாதிக்குப் பாதி கொடுத்து செட்டில் செய்ய வேண்டும்.

அதாவது லாபம் என்கிற சதவிகிதம் தனி.

இதுபோன்ற வகையில் வரக் கூடிய உபரி வருமானம் தனி.

இப்படியும் ஒரு முதலாளி.

முதலாளி என்பவர் முதலீடு செய்பவர் மட்டுமல்ல, அவர் சிறந்த நிர்வாகியாகவும் இருக்க வேண்டும், முன் முடிவு இன்றி, எதையும் அணுகும் பக்குவம் பெற்றவராக இருக்க வேண்டும்.



தொழிலுக்கு லாபம் எந்த அளவுக்கு முக்கியமோ, அதே அளவுக்கு, தொழில் நிரந்தர வளர்ச்சியை நோக்கி நகர்த்தலும் முக்கியம்.

தன்னுடன் இருப்பவர்களை நம்ப வேண்டும்

அவர்கள் வளர்வதை அனுமதிக்க வேண்டும்.

கிளைகளும், இலைகளும் ஆரோக்கியமாக இருந்தால்தான், காயும், கனியும் உருவாகும் என்பது வேருக்குத் தெரிய வேண்டும்.

முதலாளி என்பவர் இதனைப் புரிந்தவராக, உணர்ந்தவராக இருக்க வேண்டும்.

இவர் மெல்ல மெல்லப் புரிந்து கொண்டார்.

நிலைமையை உணர்ந்து கொண்டார்

முதல் நாள் இத்தொழிலுக்குள், தொழிலாளியாய் நுழைந்த நாளில் இருந்தே, கவனிக்கத் தொடங்கினார்.

தன்னைச் சுற்றிலும் நடப்பவற்றை உற்று நோக்கத் தொடங்கினார்.

தொடக்கத்தில், குடும்பத்தினர், உறவினர்கள் வார்த்தைகளால் இவரைக் குத்திக் கிழித்துள்ளனர்.

பிரச்சனைகளைப் பற்றியே பேசிக் கொண்டு இருக்காதே.

கப்பல் கரை சேர்ந்ததா? என ஒவ்வொருவரும் கேட்டுள்ளனர்.

பலரின் கேலிகளை எதிர்கொண்டுள்ளார்

ஆனாலும் இவர், ஒவ்வொரு காலகட்டத்திலும், தன்னைத்தானே, மீளாய்வு செய்து கொண்டே இருந்தார்.

எல்லாவற்றிலும் நேர்மை, எப்போதும் உழைப்பு மட்டுமே உயர்வைத் தரும் என்ற இவரது நம்பிக்கை, இவருக்குப் பெரியப் பெரிய அவமானங்களையேப் பரிசாகத் தந்தது.

சோர்ந்துவிடவில்லை.

கடவுள் நம்பிக்கைகள், பிற நம்பிக்கைகள் போன்றவற்றில், கவனம் செலுத்துவதைவிடக் காலத்தின் மீது நம்பிக்கை வைப்பது எளிது என்பதை உணர்ந்தார்.

காலம் கற்றுக் கொடுக்கும்

காலம் கவனிக்கும், கண்காணிக்கும்

காலம் காத்திருக்கச் சொல்லும் என்பதைப் புரிந்து கொண்டு காத்திருந்தார்.

உழைத்துக் கொண்டேயிருந்தார்.

ஓய்வில் கிடைத்த நேரங்களில், தான் அடைந்த அவமானங்களை, தனக்குக் கிடைக்காத அங்கீகாரங்களை மனதுள் பத்திரப்படுத்தி வைத்துக் கொண்டார்.

இவரைக் காலம் கவனித்தது

கண்காணித்தது

கனிவாய்ப் பார்த்தது

புயலும், புழுதிக் காற்றும் சூழ்ந்த வாழ்க்கையினுள் தென்றல் நுழைந்தது.

வசந்தம் எட்டிப் பார்த்தது

இனியாவது பிழைத்துக் கொள் என்று சொல்லாமல் சொல்லியது.

இவர் முதல் தலைமுறையில் பணம் பார்த்தவரல்ல



ஆனாலும் அளவிடமுடியாத கொள்கைகளைத் தன்னுள்ளே வைத்திருந்தவர்

இவர் யாரிடமும், எதற்காகவும் வளைந்து கொடுக்காதவர்.

இவர்தான்

ஆறாவது முதலாளி



## 21. Karthik Lakshmi Narasimman.

சுய தொழில் செய்வது அதுவும் தமிழகத்தில் செய்வது என்பது நீங்கள் தொடங்குவதற்கு முன்பே முடிந்து போகக்கூடிய அபாயம் கொண்டது. காரணம், அதில் உள்ள அபாயங்களின் காரணமாய் பெரும்பாலான பெற்றோர் தங்களின் மகன் / மகள் சுய தொழில் செய்வதை விரும்பவில்லை. அவ்வளவு ஏன் மூன்று தலைமுறையாய் வியாபாரத்தில் இருக்கும் எங்கள் வீட்டிலேயே நான் சுய தொழில் செய்யப் போவதாய் சொன்ன பொழுது எதிர்ப்பு எழுந்தது.

இந்தப் புத்தகம் தொழிலதிபர்களின் கதை எனச் சொல்லப்பட்டிருந்தாலும் திருப்பூரின் எழுச்சியும் வீழ்ச்சியும் அதன் ஊடே வருகின்றது. சில இடங்கள் இன்னும் விரிவாய் தெளிவாய் எழுதப்பட்டிருக்கலாம் எனத் தோன்றினாலும் அது ஆசிரியரின் உரிமை என்பதால் அதை குறை கூற விரும்பவில்லை. எந்த ஒரு தொழிலும் உயர்வதும் வீழ்வதும் அங்கு வேலை செய்யும் தொழிலாளர்களை நம்பி இருந்தாலும், அவர்களைக் கண்காணித்து முறைப்படுத்திச் சரியான வழியில் செலுத்த வேண்டிய சாரதியான முதலாளி ஸ்தானத்தில் இருப்பவர் செய்யும் தவறுகள் அவரை மட்டும் பாதிக்காமல் அந்த நிறுவனத்தில் இருப்பவர்கள், அந்த நிறுவனத்தை நம்பி இருக்கும் துணை நிறுவனங்கள் என அனைவரையும் சேர்த்தே பாதிக்கும்.

தொழில் செய்பவராக இருக்கட்டும் இல்லை வேலை செய்பவர்களாகட்டும் மனதில் ஒரு சிறு பயம் இருக்க வேண்டும். தன்னை நம்பி இருப்பவர்களின் எதிர்காலம் பற்றிய பயம். அந்தப் பயம் மனதில் ஒரு மூலையில் இருந்தால் எந்தவிதத் தவறான வழியிலும் செல்ல மாட்டார்கள். இது என்னுடைய எண்ணம்.

அவர் புத்தகம் வெளியிட்டவுடன் இதை அமேசான் கிண்டிலில் வாங்கி விட்டேன். ஆனால் அபுனைவு படிக்கக் கொஞ்சம் யோசித்துக் கொண்டே அப்படியே விட்டுவிட்டேன். மீண்டும் நேற்றுதான் படித்தேன். வழக்கமான அபுனைவு புத்தகங்கள் போல் அல்லாமல் வேகமாய் படிக்க முடிந்தது. நல்ல அருமையான நடை.

புத்தகம் வாங்கக் கீழே உள்ள சுட்டியை கிளிக் செய்யவும்

மின் நூலை தரவிறக்கம் செய்ய.....

இந்தியாவிற்குள்

5 முதலாளிகளின் கதை (திருப்பூர் கதைகள் Book 15) (Tamil Edition) by Jothi G

[https://www.amazon.in/dp/B07ZXJQH4T/ref=cm\\_sw\\_r\\_tw\\_dp\\_U\\_x\\_Hr5DbM04814V](https://www.amazon.in/dp/B07ZXJQH4T/ref=cm_sw_r_tw_dp_U_x_Hr5DbM04814V)

இந்தியாவிற்கு வெளியே

5 முதலாளிகளின் கதை (திருப்பூர் கதைகள் Book 15) (Tamil Edition) by Jothi G

[https://www.amazon.com/dp/B07ZXJQH4T/ref=cm\\_sw\\_r\\_tw\\_dp\\_U\\_x\\_6Jr5DbWZ64XZY](https://www.amazon.com/dp/B07ZXJQH4T/ref=cm_sw_r_tw_dp_U_x_6Jr5DbWZ64XZY)

நன்றி.